

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ  
NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES OF UKRAINE

ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ РИНКУ ТА ЕКОНОМІКО-  
ЕКОЛОГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ  
INSTITUTE OF MARKET PROBLEMS AND  
ECONOMIC&ECOLOGICAL RESEARCH

ODESSA  
INNOVATION  
FORUM



*До Міжнародної науково-практичної  
конференції «Українське Причорномор'я:  
вектори стратегічного розвитку та  
європейських стандартів життя» в  
рамках Міжнародного Інноваційного  
Форуму*

# ЕКОНОМІЧНІ ІННОВАЦІЇ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Засновано в 1998 році

За науковою редакцією  
академіка НАН України, д.е.н., проф. Буркинського Б.В.

**Випуск 60**

**Книга III**

**Одеса - 2015**

УДК 006.35(4)+330.34(477.7)  
ББК 65-551

Засновник і видавець:  
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень  
НАН України

*Рекомендовано до друку Вченою Радою Інституту проблем ринку та  
економіко-екологічних досліджень НАН України (протокол №8 від  
09.07.2015)*

*Згідно з постановою Президії ВАК України від 10.02.2010 р. №1-05/1  
«Економічні інновації» внесено у перелік наукових фахових видань України*

**Редакційна колегія:**

**Головний редактор - Буркинський Б.В.**, д.е.н., проф., академік НАН України  
**Відповідальний секретар редколегії - Хумарова Н.І.**, д.е.н., с.н.с.

**Члени редакційної колегії:**

**Амоша О.І.** (акад. НАН України, д.е.н., професор), **Андрєєва Н.М.** (д.е.н.),  
**Бутенко А.І.** (д.е.н., професор), **Всєбінець В.** (д-р габ.), **Галушкіна Т.П.** (д.е.н.,  
професор), **Громова О.М.** (д.е.н.), **Жихарєва В.В.** (д.е.н.), **Зверяков М.І.** (чл.-  
кор. НАН України, д.е.н., професор), **Ковальов А.І.** (д.е.н., професор),  
**Котлубай О.М.** (д.е.н., професор), **Купінець Л.Є.** (д.е.н.), **Лисюк В.М.** (д.е.н.,  
професор), **Макаренко М.В.** (д.е.н., професор), **Осіпов В.М.** (д.е.н., професор),  
**Пирожков С.І.** (акад. НАН України, д.е.н., професор), **Симоненко В.К.** (чл.-кор.  
НАН України, д.е.н., професор), **Степанов В.М.** (д.е.н., професор), **Філіппова  
С.В.** (д.е.н., професор), **Харічков С.К.** (д.е.н., професор), **Шапар А.Г.** (чл.-кор.  
НАН України, д.т.н., професор), **Шубін О.О.** (д.е.н., професор).

Наукові доповіді збірника присвячені результатам досліджень щодо проблематики складових розвитку регіону в контексті європейських стандартів та визначення пріоритетів і інструментарію екологоорієнтованого розвитку, а також визначенню стратегічних векторів інтеграційного потенціалу, у тому числі і в регіоні Українського Причорномор'я; розглянуті різні організаційно-економічні інструменти впровадження принципів екологізації економіки та інноваційних управлінських рішень.

Доповіді збірника будуть корисними для науковців, представників органів державної влади та місцевого самоврядування, бізнесу, громадськості, студентів вищих навчальних закладів.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:  
серія КВ № 15485 – 4057 ПР від 13.07.2009 р.

©Інститут проблем ринку та економіко-  
екологічних досліджень НАН України, Одеса, 2015

## ЗМІСТ

### НАУКОВІ СТАТТІ

<i>Барабаш О.О., Барабаш Т.М., Гострик О.М.</i> ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ	8
<i>Бондаренко С.А.</i> ТИПІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БАЛАНСУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ	15
<i>Булишева Д.В.</i> ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ РЕКРЕАЦІЙНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ОДЕСЬКОЇ МІСЬКОЇ АГЛОМЕРАЦІЇ	31
<i>Вартанян Г.В.</i> СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОЛІФУНКЦІОНАЛЬНИХ ТЕРИТОРІЙ	41
<i>Владимирська Н.І.</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	50
<i>Волохова М.П.</i> ФІСКАЛЬНО-РЕГУЛЮЮЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОСОБИСТОГО ПРИБУТКОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ	63
<i>Волчков О.Є., Коваль В.В., Лисюк В.М.</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ТА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ОПЕРАТОРІВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ	74
<i>Галушкіна Т. П., Карпенко О. О., Біньковська О.В.</i> ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ НА РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЯХ ТРАНСКОРДОННОГО СТАТУСУ (НА ПРИКЛАДІ НИЖНЬОДУНАЙСЬКОГО РЕГІОНУ)	82
<i>Грінченко Ю.Л.</i> ГОЛОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАЊ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	90
<i>Дюжев В.Г., Сусликов С.В.</i> ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНДЕКСОВ-ИЗМЕРИТЕЛЕЙ УРОВНЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ К ТЕХНОЛОГИЯМ НЕТРАДИЦИОННОЙ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ	100

<i>Єрмакова О.А.</i>	
ЄВРОПЕЙСЬКА РЕГІОНАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА: ДОСВІД ДЛЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	110
<i>Куруцова Е.С.</i>	
ОБГРУНТУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ТА ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ НА РІВНІ ДОМОГОСПОДАРСТВ	119
<i>Левицька А.В.</i>	
ОБЛІК ІНВЕСТИЦІЙНИХ ВИТРАТ І ЕКОНОМІЇ ПРИ ФІНАНСУВАННІ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ЗАХОДІВ НА УМОВАХ ЕНЕРГЕТИЧНОГО ПЕРФОМАНС-КОНТРАКТУ	129
<i>Лисюк В.М., Деркач Т.В.</i>	
ІНСТИТУЦІЙНА КОНЦЕПЦІЯ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	138
<i>Мельников С.В.</i>	
ЕФЕКТИ ГОРИЗОНТАЛЬНИХ ЗЛИТТІВ ФІРМ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ АСИМЕТРІЇ	149
<i>Міщенко М.І.</i>	
ЕКОНОМІКО-ЛОГІСТИЧНІ МЕТОДИ ЗНИЖЕННЯ КОШТОРИСНОЇ ВАРТОСТІ ТРАНСПОРТНОГО БУДІВНИЦТВА	161
<i>Никола С.О.</i>	
МОТИВАЦІЯ КАК ОСНОВА ЕКОНОМІКО- ЕКОЛОГІЧЕСКОГО МЕХАНІЗМА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ	168
<i>Пішеніна Т.І.</i>	
ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	176
<i>Сааджан І.А.</i>	
ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯМ У ДЕРЖАВАХ ПОСТРАДЯНСЬКОГО ПРОСТОРУ	186
<i>Серов О.О.</i>	
ПРОБЛЕМИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА У СВІТЛІ СУЧАСНИХ РЕФОРМ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	196
<i>Тютюнник Г.О.</i>	
ЕКОНОМІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ВПЛИВУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА	204
<i>Хумарова Н.І., Голікова О.С.</i>	
РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ПРОЕКТІВ	213

<i>Шлафман Н.Л., Бондаренко О.В., Захаров О.В.</i>	
ПОДОЛАННЯ ДИСПРОПОРЦІЙ СОЦІАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	224
<i>Балан О.С., Балан А.А., Парьєва Н.О.</i>	
МОНІТОРИНГ І ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ З ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА В СИСТЕМІ КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ І РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	233
<i>Богаченко А.В., Гаценко С.В.</i>	
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЗАВДАННЯ	243
<i>Дашковський О.С., Станкова Л.І.</i>	
ОСНОВНІ ПІДХОДИ ЩОДО КЛАСИФІКАЦІЇ ВИДІВ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА	257
<i>Іванова О. Ю.</i>	
МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН НА ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	267
<i>Окландер Т.О.</i>	
НОВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ЯК ЗАСІБ ЗНИЖЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ	274
<i>Педько І.А.</i>	
МОНІТОРИНГ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ БЕТОНУ ТА ВИРОБІВ З БЕТОНУ: ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ПОЛІТИЧНИЙ ЧИННИКИ	286
<i>Мамонтенко Н.С.</i>	
КЛАСИФІКАЦІЙНА ОСНОВА ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	295
<i>Чечетова-Терашвілі Т.М.</i>	
НАУКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ	306
<i>Кірев О.В., Щербаківа І.Б.</i>	
ПРОЕКТНЕ БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВО ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ СПОСІБ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ МАЛИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	315
<i>Аннаєв Б.С., Нейков С.О.</i>	
СВІТОВИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	324

<i>Ананська М.О.</i>	
МІСЦЕ ТА РОЛЬ БЮДЖЕТУВАННЯ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	329
<i>Філіппова С.В., Воронжак П.В.</i>	
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ	336
<i>Зіновчук Н.В.</i>	
ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНІ ЗЕМЕЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ	342
<i>Пам'яті професора Віктора Володимировича Крючковського</i>	348
<i>Автори збірника</i>	350

Сучасний розвиток країн світу є доволі складним та суперечливим, адже знаменує собою швидкий їх перехід до нового етапу розвитку — інформаційного суспільства, в якому значно спрощуються умови руху факторів виробництва, посилюється їхня динаміка та суттєво зростають численні суперечки. В Україні поки залишається несприятливим підприємницький клімат, спостерігається нерішучість у формуванні та проведенні політики підвищення національної та регіональної конкурентоспроможності.

Крім того, останнім часом наша країна знаходиться в умовах фінансово-економічної кризи, яка торкнулася всіх сфер національної економіки.

Функціонування ринкової економіки потребує урахування сукупності реальних умов та розробки теоретичних та концептуальних засад розвитку економіки України та її регіонів, а також використання сучасних інформаційних технологій та механізмів управління стратегічним розвитком країни.

У цих умовах надзвичайно важливим стає визначення стратегічних векторів інтеграційного потенціалу, у тому числі і в регіоні Українського Причорномор'я. Це стосується не тільки економіки країни в цілому, але і секторальної політики, зокрема, вирівнювання диспропорцій в сучасному розвитку реального сектору економіки.

У цьому контексті особливої актуальності набуває проблематика складових розвитку регіону в контексті європейських стандартів та визначення пріоритетів і інструментарію екологоорієнтованого розвитку що стало предметом дискусій учасників II етапу Міжнародного інноваційного форуму, в рамках якого проведена міжнародна наукова конференція «Українське Причорномор'я: вектори стратегічного розвитку та європейських стандартів життя» (Одеса-Лазурне, 2015 р.).

Пропонована збірка наукових публікацій («Економічні інновації. Випуск 60: Українське Причорномор'я: вектори стратегічного розвитку та європейських стандартів життя») відображає авторські позиції учасників цієї конференції щодо регіональних акцентів проблеми природокористування, розвитку рекреації та туризму, соціальної сфери, які, на думку редакційної колегії, визначатимуть конструктивні напрями вирішення означеного кола проблем у перспективі.



**ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ  
ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ**

*Барабаш О.О., Барабаш Т.М., Гострик О.М.*

---

*Розглянуто проблемні питання управління якістю підготовки фахівців, з урахуванням важливого ідеологічного, соціального, економічного і технічного значення. Надано визначення якості підготовки спеціалістів, її склад та взаємозв'язок складових, що впливають на якість вищої освіти. Запропоновано заходи щодо підвищення рівня відповідності освіти вимогам сучасності й реалізація освітянської політики у сфері якості освіти з урахуванням функцій сучасної школи як соціального інституту, провідною функцією якого є оновлення соціальних цінностей і норм за рахунок відпрацювання нових та переймання прогресивних цінностей зі світового освітнього досвіду, адекватних соціально-історичним умовам України.*

Шляхи розвитку економіки європейських країн плануються згідно Лісабонській стратегії, основним положенням якої є створення найбільш конкурентоздатної економіки кожної країни, тобто оптимальної та динамічної з точки зору накопичення глобальних переваг перед світовою економікою. Вищесказане і визначає актуальність обраного дослідження. Вирішення цієї задачі неможливо без забезпечення усіх галузей господарства високоякісними фахівцями, підготовка яких є основною метою і задачею вищої освіти.

Ніколи ще проблема якості освіти в Україні не мала такого важливого ідеологічного, соціального, економічного і технічного значення, як нині. Від якості підготовки кадрів, які залучаються до народного господарства залежить рівень розвитку країни в цілому. Чим більше рівень якості отриманої освіти у тому чи іншому вищому навчальному закладі, тим більше конкурентоспроможність випускників вищої школи на ринку праці. Без досягнення високої якості вітчизняної вищої освіти неможлива інтеграція у європейський освітній простір.

Якість підготовки спеціалістів можна визначити такими складовими:

– знаннями, які визначаються освітньо-кваліфікаційними характеристиками та освітньо-професійними програмами підготовки фахівців та являють сукупність відомостей з будь-якої галузі господарства, набуті в процесі навчання;

– професійною компетентністю, яка являє собою наявність достатніх знань (добру обізнаність) з конкретних проблем конкретного виробництва;

– уміннями, які представляють здобуті на основі досвіду, практичної діяльності здібності, незалежно виконувати типові задачі діяльності, передбачені галузевими стандартами;

– освітньою компетентністю - умінням здобувати знання самостійним навчанням поза навчальним закладом;

– автономністю, яка передбачає здібності та навички до самостійного, незалежного вирішення питань відповідного рівня компетентності та відповідальності;

– соціальною адаптивністю, що визначається здібністю узгодження індивідуального поведіння з соціальними нормами трудового колективу;

– професійною адаптивністю, яка характеризується зберіганням працездатності фахівця при впровадженні нових технологій, обладнання.

Найважливішою стала проблема якості вищої освіти у зв'язку із входженням України до Європейського освітнього простору. В теперішній час вищі навчальні заклади України працюють згідно основних положень Болонської декларації по впровадженню кредитно-модульної системи організації навчального процесу (КМСОНП). При цьому основною метою діяльності ВНЗ є надання вищої освіти, яка б відповідала стандартам Європи. Тобто основною метою впровадження КМСОНП є підвищення якості вищої освіти фахівців і збереження на цій основі конкурентоспроможності випускників та престижу української вищої освіти у світовому освітньому просторі. Таким чином один з основних напрямів роботи будь-якого ВНЗ і зокрема Одеського національного політехнічного університету, Одеського національного економічного університету, Одеської академії харчових технологій є управління якістю підготовки фахівців.

Задача ця багатогранна та включає декілька складових, кожна з яких в помітній мірі впливає на якість підготовки фахівців і проявляється через специфічну організацію методів і прийомів навчально-виховних заходів, а саме: формування якісного контингенту студентів; організація контролю навчальної роботи; гнучкість побудови навчального процесу;

наявність методичного консультування; організаційна динамічність підготовки фахівців; забезпечення технологічності та інноваційності навчального процесу; забезпечення усвідомленої перспективи; наявність заходів стимулювання й ініціювання мотивації у студентів щодо поліпшення своїх якісних показників успішності; збереження, генерація та акумулювання наукової-педагогічної еліти вищого навчального закладу.

Вирішення задачі з формування якісного контингенту студентів вищого учбового закладу є створення сприятливих вихідних даних підготовки фахівців для забезпечення потреб тої чи іншої галузі. Насамперед це залучення до навчального процесу молоді з високими рейтинговими оцінками середньої загальноосвітньої підготовки.

В цьому напрямі можна рекомендувати роботу по створенню і подальшому розвитку мережі навчально-наукових виробничих центрів в регіонах України на базі регіональних підрозділів підприємств, що дозволить здобути додаткову вагу в окремих регіонах України і залучити до навчання обдарованої молоді. Навчальні центри повинні забезпечувати попередній відбір та проведення агітаційної роботи як серед молоді, так і своїх працівників для забезпечення набору на відділення дистанційної та заочної освіти. Крім того виробничі центри разом з кадровими службами підприємств повинні виконувати роботу щодо узгодження напрямів підготовки (спеціалізації) випускників з урахуванням перспектив розвитку галузі регіону, забезпечувати місцями практики, залучати провідних фахівців підприємств до атестації випускників і залучати регіональні підрозділи підприємств до роботи по працевлаштуванню випускників.

Подальший розвиток співпраці з загальноосвітніми школами та вищими навчальними закладами I-II рівнів треба вести в наступних напрямках:

- створення в школах класів з профільним навчанням;
- створення ліцеїв з інноваційних напрямків;
- проведення олімпіад з різних дисциплін серед випускників шкіл та ВНЗ I-II рівнів акредитації врахування позитивних результатів олімпіад при вступі до вищих навчальних закладів;
- проведення науково-дослідних конференцій серед учнів старших класів загальноосвітніх шкіл;
- передбачення можливості створення гуртків на кафедрах для учнів старших класів з метою виконання деяких етапів науково - дослідницьких робіт;

– організація для учнів старших класів факультативів з метою поглибленого вивчення фізики, математики, інформатики у тому числі і на англійській мові.

На нашу думку, вирішенню питання з формування якісного контингенту сприяє і високий рівень профорієнтаційної роботи, яка включає до себе наступні заходи:

– профорієнтаційні заходи у школах з представниками факультетів (інститутів);

– мобільні агітбригади студентів, які створюються з метою надання інформації про діяльність ВУЗів в шкільних закладах міста;

– індивідуальні виступи студентів і викладачів у школах своїх регіонів;

– реклама освітньої діяльності через ЗМІ та через мережу Інтернет;

– постійне удосконалення та актуалізація сайту ВУЗ у мережі Інтернет;

– проведення дня «відкритих дверей» стінах ВУЗів.

Потрібно ширше висвітлювати в засобах масової інформації можливість здобуття другої вищої освіти і військової підготовки. Необхідно продовжити роботу по збільшенню набору слухачів на підготовчі курси з подальшим їх залученням до навчання, розширювати роботу з партнерами дальнього і близького зарубіжжя з метою рекламування навчання та залучення іноземних студентів.

Гнучкість побудови навчального процесу, полягає в тому, щоб зміст навчання й шляхи досягнення цілей освіти відповідали потребам й можливостям студентів. Якість підготовки спеціалістів залежить від заходів, створених вищим навчальним закладом, з метою кращого засвоювання студентами матеріалу, що вивчається, а саме:

– формування індивідуального плану студентів з граничним терміном навчання, який для рівня бакалавра повинен складати п'ять років, при збільшенні часу на вивчення базових нормативних навчальних дисциплін. В групу з граничним терміном включаються студенти, які на протязі першого півріччя першого курсу виявили бажання закінчити бакалаврат, але їх підготовка не дозволяє виконати програму за нормативний термін навчання (чотири роки).

– формування груп науково-технічної еліти з викладанням усіх предметів іноземною мовою (англійською). Загальна мета навчання студентів іноземною мовою є підготовка не тільки висококваліфікованого професіонала, але й широко ерудовану особистість, здатну адекватно

виразити себе професійно, соціально, інтелектуально й емоційно. В такі групи включаються студенти за власним бажанням, які в змозі сприймати і вміти осмислити інформацію іноземною мовою в рамках досліджуваних сфер.

– проведення додаткових факультативних занять з базових дисциплін з метою повторення шкільного матеріалу, як основи для засвоєння предметів згідно робочим навчальним планам вищої освіти.

Наявність методичного консультування полягає в науковому та інформаційно-методичному забезпеченні діяльності учасників освітнього процесу. Вирішення задач технічного, технологічного та методичного забезпечення навчального процесу сприяє підвищенню якості освіти. З цього приводу проводиться така робота: щорічні плани видавничої діяльності кафедр розробляються з урахуванням найгостріших потреб в навчально-методичному забезпеченні дисциплін; створюються колективи викладачів для написання підручників з базових та спеціальних дисциплін; на базі підручників і навчальних посібників, які готуються до видання, створити електронний архів матеріалу (зміст електронного і друкованого матеріалу збігаються).

Забезпечення технологічності та інноваційності навчального процесу - це використання ефективних педагогічних й інформаційних технологій, що сприяє підвищенню якості підготовки фахівців, а саме: широке втілення комп'ютерних технологій у викладенні навчальних дисциплін; комп'ютеризація лабораторної бази; подальший розвиток інформаційних технологій, впровадження систем дистанційного навчання; створення лабораторій з використанням сучасного обладнання; співробітництво з галузевими науково-дослідними інститутами і провідними підприємствами в різних галузях.

Усвідомлена перспектива полягає в забезпеченні можливості оцінювання рівня досягнення та ефективності цілей освіти і професійної підготовки. Вирішувати це питання необхідно в наступних напрямках: активно залучати студентів до науково-дослідної та науково-практичної роботи; організація предметних олімпіад, науково-методичних семінарів, науково-технічних студентських конференцій і конкурсів з актуальних проблем сучасності; формування національної самосвідомості, чому сприяє викладання всіх предметів під час навчання державною мовою; формування правової і загальної культури.

Заходи стимулювання й ініціювання мотивації у студентів щодо поліпшення своїх якісних показників успішності передбачають: можливість переведення студентів з контрактної форми навчання на

бюджетну; преміювання студентів - переможців олімпіад і студентських науково-технічних конференцій; врахування узагальненого рейтингу студентів при виборі спеціальності і спеціалізації; призначення іменних стипендій; направлення на навчання за кордон; отримання путівок на оздоровлення в канікулярний період; наданні кімнати в гуртожитку.

Якісна підготовка фахівців неможлива без наявності відповідного професорсько-викладацького складу вищої кваліфікації. В цьому напрямі необхідно продовжувати наступне: готувати науково-педагогічні кадри навчального закладу шляхом навчання молодих викладачів в аспірантурі (докторантурі) та захисту кандидатських (докторських) дисертацій; постійне підвищення кваліфікації викладачів ВУЗів в провідних підприємствах галузі вітчизняного та європейського рівня; залучення найбільш обдарованих студентів для навчання в аспірантурі з подальшим працевлаштуванням на кафедри стажерами-викладачами.

Таким чином, як бачимо, система управління якістю підготовки фахівців повинна спрямовуватися на досягнення оптимального ступеня упорядкування педагогічної діяльності з урахуванням соціальних, економічних і державних потреб. Тому вона потребує якісної модернізації та адаптації до загальноєвропейських стандартів, а це неможливо без належної підтримки з боку держави й вирішення низки істотних питань, серед яких можна виділити такі як необізнаність суспільства щодо суті освітньо-кваліфікаційних рівнів, невисока ступінь готовності вітчизняних ВНЗ до жорстокого конкурентного змагання на ринку освітніх послуг і слабе матеріально-технічне забезпечення навчального процесу.

На завершення, необхідно вдосконалити механізми та процедури підготовки фахівців - науково-педагогічних працівників і науковців вищої кваліфікації, що потребує децентралізації управління з передачею частини державних повноважень університетам. Такі процеси можуть мати як позитивний, так і негативний характер. Але усвідомлення таких результатів і їх прогнозування - одне із головних завдань сьогодення. При цьому підвищення рівня відповідності освіти вимогам сучасності й реалізація освітянської політики у сфері якості освіти можлива тільки з урахуванням функцій сучасної школи як соціального інституту, провідною функцією якого є оновлення соціальних цінностей і норм за рахунок відпрацювання нових та переймання прогресивних цінностей зі світового освітнього досвіду, адекватних соціально-історичним умовам України.

### *Література*

1. Постанова КМУ від 1 липня 2015 року № 462 «Про державне замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів для державних потреб у 2015 році»
2. Загородний А. Європейська система забезпечення якості вищої освіти. // Вища школа. - 2006. - №4. с. 15-22
3. Сікорський П.І. Кредитно - модульна технологія навчання. // Вид-во Європ. Ун - ту. - 2006. - 127с.
4. Стандарти і рекомендації щодо забезпечення якості в Європейському просторі вищої освіти. Європейська асоціація із забезпечення якості вищої освіти Київ 2006.
5. Барабаш О.О., Барабаш Т.М. Аналіз факторів підвищення якості освіти фахівців у сфері інфокомунікаційних технологій. Всеукраїнська науково-практична конференція Сучасні проблеми телекомунікацій і підготовка фахівців в галузі телекомунікацій (СПТЕЛ – 2014) Львів, жовтень 30-31, 2014

### *Abstract*

**Barabash O., Barabash T., Gostrik O.**

#### **Quality management issues training**

The paper considers the problems of management of the quality of training specialists, taking into account the important ideological, social, economic and technical values. Given the definition of the quality of the training, its composition and the correlation factors that influence on the quality of higher education. Proposed measures to improve the level of compliance of the education requirements of today and the implementation of the educational policy in the field of quality of education taking into account the features of modern school as a social Institute, the leading function of which is to upgrade the social values and norms through the development of new and suggestion of progressive values with the world educational experiences, adequate socio-historic conditions of Ukraine.

УДК 663.255:330.341.1

## ТИПІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БАЛАНСУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВИНОРІБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Бондаренко С.А.*

---

*Пропонується виділяти такі типи інновацій для виноробних підприємств: 1) технологічні: продуктові і процесні; 2) функціональні: маркетингові, організаційно-управлінські, екологічні та соціальні. При цьому технологічні інновації являються первинними, оскільки напряду пов'язані з виробництвом продукції виноробного підприємства. Функціональні інновації, по відношенню до технологічних, є вторинними, і слугують забезпеченню належних умов функціонування виноробного підприємства задля досягнення мети – його інноваційного розвитку. Баланс інноваційного розвитку підприємства можливий лише за умови формування балансу його інноваційної структури, тобто належного співвідношення технологічних і функціональних інновацій. При цьому важливим є формування дієвого інноваційного механізму з відповідним функціональним забезпеченням підприємницьких структур з урахуванням стадій життєвого циклу як самого підприємства, так і конкретних інновацій.*

**Постановка проблеми.** В умовах високої динамічності, швидких змін середовища, постійно наростаючої конкуренції особливої актуальності набуває вибір напрямку розвитку виноробного підприємства. На думку багатьох дослідників, цей напрямок має бути пов'язаний з інноваціями. Інновації являються не лише умовою отримання конкурентних переваг підприємства, але й стають запорукою його виживання. Новизна інновацій оцінюється по технологічним параметрам та по ринковим позиціям. Для виноробної галузі, яка відноситься до середньо- і низько технологічних галузей, впровадження нових технологій дозволяє підприємству суттєво зміцнити свої конкурентні позиції на ринку. Інноваційна діяльність, не зважаючи на її високий рівень ризиковості і невизначеності, розглядається як найважливіше джерело розвитку виноробного підприємства, що дозволяє підвищувати його конкурентоспроможність, а інновації є своєрідним індикатором ділової активності, що визначає, як швидко розвиваються перспективні сектори за

умови сприятливого інноваційного та інвестиційного клімату. Впровадження інновацій є високозатратним процесом, тому потребує належного управління. Інноваційна діяльність включає: виявлення проблем підприємства, здійснення інноваційного процесу, організацію інноваційної діяльності. На сьогодні методологія систематизації інновацій спирається на міжнародні стандарти та рекомендації, прийняті в Осло в 1992 році [1], які стосуються технологічних інновацій, охоплюючи нові продукти, процеси та їх значні технологічні зміни. Для аналізу і інтерпретації статистичних даних, у відповідності до «Керівництва Осло», інновації розглядаються за чотирма типами: продуктові, процесні, маркетингові і організаційні.

**Аналіз досягнень та публікацій по темі дослідження.** Проблема інновацій займається багато дослідників, розроблено вже ряд теоретичних підходів, методологічних основ. Дослідження питань інноваційного розвитку, ініційоване в роботах австрійського економіста Й. Шумпетера, розвивається в роботах вітчизняних і зарубіжних економістів: В. Александрової, І. Ансоффа, В. Гейця, С. Ілляшенко, К. Павлюк, П. Саблука, М. Савлука, Л. Федулової, М. Чумаченка, І. Кузовлева, Ю. Шенгера, С. Юрія, Ю. Яковця та інших. Питанням балансу інноваційної структури підприємства, а саме співвідношенням затрат на основні типи інновацій, приділяли уваги такі дослідники: М. Абібуллаєва, М. Касс, А. Позднякова та ін. Разом з тим, сучасні науково-теоретичні уявлення не можуть повною мірою відповісти на ключові питання щодо типізації інновацій підприємств у відповідності до галузевої специфіки для методологічного забезпечення організації управління інноваційним розвитком. Потребує подальшої розробки балансування структури нововведень.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Рішення щодо інновацій приймаються керівництвом підприємства у відповідності до стратегії інноваційного розвитку підприємства, яка є невід'ємною частиною загальної корпоративної стратегії підприємства. Важливо при цьому дотриматися умови балансу інноваційного розвитку, тобто збалансованого розподілу інвестиційних ресурсів підприємства між різними нововведеннями, результатом чого має стати зростання долі інноваційної продукції в господарському обороті. Для дотримання такого балансу необхідно виділити типи інновацій, з урахуванням специфіки галузі, видів діяльності та особливостей виробництва і організації для уточнення теоретичної бази інноваційної діяльності виноробного підприємства.

**Мета і завдання статті.** Метою статті є виділення типів інновацій виноробного підприємства та виявлення основних умов забезпечення його інноваційного балансу.

Для досягнення виділеної мети необхідно вирішити наступні завдання:

- обґрунтувати типізацію інновацій виноробних підприємств у відповідності до галузевої специфіки;

- виділити критерії балансу між різними нововведеннями виноробного підприємства, структури інноваційного балансу виноробного підприємства, як кількісних відносин між основними типами інновацій та відповідних рішень і змін.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Суттєвими особливостями виноробних підприємств є те, що виноробна галузь є однією з найбільш консервативних, тому розвиток можливий лише при гармонійному поєднанні традицій виноробства з інноваціями. Традиції передаються з покоління в покоління, а інновації з'являються на відповідних етапах розвитку суспільства.

Якість вина залежить від якості виноматеріалів, а ті у свою чергу залежать від якості виноградної лози, погодних умов, майстерності виноградарів. Після попадання винограду у саме виробництво важливим стає дотримання технологічних вимог, знання і компетенції виробника, його професіоналізм, інтуїція, здатність впливати на перебіг технологічного процесу. Для забезпечення умов розвитку підприємства-виробника виноградних вин повинні зосереджуватися на раціональній організації процесів закупівлі та постачання виноматеріалів, урахувати кліматичні та сезонні фактори, тенденції функціонування та розвитку підприємств-виробників виноматеріалів, а також бути зацікавлені в підвищенні ефективності управління запасами та витратами на різних стадіях виробничого процесу.

Для підприємств виноробної галузі характерним є порівняно довгий цикл виробництва (обробка виноматеріалів та їх підготовка до виробництва, технологічний процес витримки вина). Тривалий виробничий цикл підвищує залежність підприємств від джерел фінансування, оскільки зберігання запасів матеріалів, обслуговування незавершеного виробництва вимагають значних витрат. Особливо ця проблема стосується підприємств, що виробляють ігристі вина класичним методом, який, на відміну від резервуарного, передбачає тривалу витримку вина (від 1 до 3 років) [2]. Крім того, для виноробних підприємств характерним є сезонність ділової активності, що визначає специфіку виробничо-фінансового циклу і проявляється у нерівномірності

формування грошових потоків. Існує значний інтервал (лаг) між моментом формування виручки від реалізації готової продукції і фактичними затратами на її виробництво.

Успіх виноробного підприємства залежить від здатності реалізувати з максимальною вигодою свою продукцію на ринку. Для цього необхідно впроваджувати сучасні методи маркетингових досліджень ринку, реалізації продукції.

Тому актуальним для розвитку виноробних підприємств є:

- реалізація програм оптимізації виробничих процесів, для забезпечення можливостей скоротити витратний цикл (запровадження безперервних способів обробки виноматеріалів тощо) без порушень технології виробництва;

- оптимізація джерел фінансування (власних, залучених, позикових) виробничого процесу у піки ділової активності та забезпечення їх раціональної структури протягом року;

- забезпечення ефективності використання праці, оскільки галузь характеризується високим рівнем ручної праці на всіх стадіях виробництва.

Інноваційна діяльність може стати інструментом вирішення указаних завдань. Для виноробного підприємства інноваційна діяльність – це здійснення цілеспрямованого і творчого виробничого, науково-технічного та організаційного процесу, спрямованого на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, результатом якого є ефективна реалізація інновацій в роботі підприємств з урахуванням галузевої специфіки, що зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів (послуг).

Дієвий механізм інноваційної діяльності має сприяти інноваційному розвитку виноробного підприємства.

Доцільним буде привести авторську позицію стосовно трактування категорії «інноваційний розвиток підприємства», який представляється як безперервний процес якісних змін цільового характеру, пов'язаних з інноваціями, які впроваджуються, у відповідності до стратегії розвитку підприємства за рахунок ефективного використання усіх наявних, у тому числі, інтелектуальних ресурсів, як власних так і залучених, і характеризується прогресивною зміною якісного стану усіх сфер діяльності підприємства.

Базовими принципами створення інновацій, виробів нового покоління є:

- пріоритетність цілей і задач інноваційного розвитку;
- неперервність інноваційних процесів в усіх ланках виробництва і

управління;

- перспективна направленість усіх робіт, пов'язаних з інноваціями;
- результативність і реальний відчутний ефект від впровадження інновацій в розробках, виробництві і управлінні;
- перехід від «реактивної» форми управління до управління на основі аналізу і прогнозів;
- усунення природного опору змінам;
- розподіл відповідальності, повноважень і «примушення» до прогресу (в інноваційній сфері), включаючи створення відповідних інститутів;
- реалізація наукового підходу до прийняття рішень по нововведенням;
- вивчення і впровадження досвіду передових вітчизняних і зарубіжних підприємств даної галузі в області інноваційного розвитку;
- інформатизація на усіх рівнях функціонування інноваційної системи підприємства;
- враховування кінцевого попиту і формування потреб на результати інноваційної діяльності.

Складні процеси, які пов'язані з технологічним розвитком і відбуваються в ході розробки і застосування інноваційних технологій, видів продукції, послуг і бізнес-моделей, носять яскраво виражений нелінійний характер і супроводжуються незворотними змінами. Інноваційний розвиток має спиратися на методи підвищення ефективності стратегічного управління новаторською діяльністю в системі менеджменту підприємництва.

Інноваційна діяльність як сукупність інноваційних процесів, є комплексом взаємовідносин між розробниками інноваційної продукції (або власниками об'єктів інтелектуальної власності), виробниками та споживачами цієї продукції. Інновації – це кінцевий результат інноваційної діяльності підприємства у вигляді нових або вдосконалених видів сировини, продукції, технологій і процесів, методів маркетингу, форм організації і управління виробництвом, з метою отримання економічного, науково-технічного, соціального, екологічного або іншого виду ефекту. Ознакою інновації є те, що продукт, процес, метод маркетингу або організації має бути для підприємства новим або значно вдосконаленим. До інновацій належать продукти, процеси і методи, які підприємство створило першим, і/або продукти, процеси, запозичені від інших підприємств або організацій. Також ознакою інновації є те, що продукт, процес, метод маркетингу або організації повинен бути впроваджений. Новий або удосконалений продукт вважається

впровадженням, якщо він реалізується на ринку. Нові виробничі процеси, методи маркетингу або організації є впровадженими з моменту, коли вони стали дійсно використовуватися в діяльності підприємства [3].

Інноваційна діяльність, метою якої є задоволення потреби споживачів продукції виноробства, тісно пов'язана із науково-технічною діяльністю, яка визначається як інтелектуальна творча діяльність, спрямована на одержання і використання нових знань у всіх галузях техніки і технологій. Її основними формами (видами) є науково-дослідні, дослідно-конструкторські, проектно-конструкторські, технологічні, пошукові та проектно-пошукові роботи, виготовлення дослідних зразків або партій науково-технічної продукції, маркетингове дослідження ринку, маркетингове тестування інноваційної продукції, а також інші роботи, пов'язані з доведенням наукових і науково-технічних знань до стадії практичного їх використання [4].

Для виноробного підприємства важливим при формуванні механізму інноваційної діяльності є виділення окремих етапів інноваційного процесу (ІП). В основі ІП є створення, упровадження і поширення (дифузія) інновацій, необхідними властивостями яких є науково-технічна новизна, їх практичне застосування і комерційна реалізованість з метою задоволення потреб споживачів продукції виноробного підприємства, суспільних та екологічних потреб.

У літературі існують дві протилежні позиції відносно сутності інноваційного процесу і, тим самим, можливості управління ним. Відповідно до першої концепції, інноваційний процес є відображенням науково-технічного прогресу, що реалізується через стрибкоподібні зміни технологій і продуктів. Провідну роль тут відіграють першопроходці-інноватори, які з метою отримання додаткових прибутків першими впроваджують нововведення. Дана концепція пов'язує реалізацію нововведень або з можливістю одноразового та значного зменшення витрат виробництва, або з можливістю швидкого зростання попиту на продукцію. За таких умов управління інноваціями зводиться, в основному, до поточного аналізу інноваційних можливостей і прийняттю оперативних рішень. Друга концепція розглядає інноваційний процес як безперервний процес виникнення і реалізації нових продуктів і технологій. Причому, прибуток від початкового впровадження та поширення нововведень може бути не настільки значним, однак в перспективі, в міру розкриття його потенціалу, можливо розгортання сполучених виробництв, на яких з'являються нові можливості отримання значних вигід. Така точка зору спирається на необхідність наявності у підприємства довгострокової стратегії в області інновацій. На наш погляд, є розумним дотримуватися

точки зору, в основи якої покладено позиція авторів Ансофф І. та Р. Фостер. Відповідно до даного підходу, процес розвитку, в цілому, та інноваційний процес, зокрема, варто вважати ні чисто безперервними, ні абсолютно не передбачувано стрибкоподібним. Доцільно цей процес представляється або системою S-образних кривих [6], або за допомогою довгих хвиль [7], що не заперечує необхідності стратегічного планування, але, в той же час, вимагає обліку наявних тенденцій. Дана ідея отримала свій подальший розвиток в роботах К.М. Крістенсена, Р. Фостера і С. Каплана, які розглядають сучасну епоху як «епоху дискретної еволюції». Дискретність еволюції проявляється в періодичному порушенні безперервності розвитку, пов'язаному з появою інновацій, які принципово змінюють характеристики продуктів, послуг, процесів тощо.

У сучасних міжнародних стандартах виділяють чотири типи інновацій: продуктові, процесні, маркетингові та організаційні [1]. У класичних стандартах інноваційної діяльності пропонується брати до уваги лише два типи інновацій, а саме: продуктові та технологічні. На думку автора, є сенс в розширенні типів інновацій для виноробних підприємств, адже це надасть можливість врахування різного роду зв'язки між учасниками інноваційного ланцюга, а отже, взаємоузгодження критеріїв учасників інноваційної діяльності щодо підвищення ступеня задоволення потреб або очікувань. Для виноробних підприємств пропонується виділяти такі типи інновацій: 1) технологічні: продуктові і процесні; 2) функціональні: маркетингові, організаційно-управлінські, екологічні та соціальні (рис. 1).

Технологічні інновації являються первинними, оскільки напряму пов'язані з виробництвом продукції виноробного підприємства. Функціональні інновації, по відношенню до технологічних, є вторинними, і слугують забезпеченню належних умов функціонування виноробного підприємства задля досягнення мети – його інноваційного розвитку.

Продуктові інновації стосуються нових матеріалів, сировини, продукції, що спрямовані на створення нових видів продукції, тобто, це комерціалізація продукції виноробного підприємства, яка пройшла технологічні вдосконалення різного ступеня. Під технологічними вдосконаленнями прийнято розуміти суттєві зміни в конструкторсько-технологічних характеристиках випускаємої продукції підприємства, що дає можливість споживачеві задовольняти як нові, так і традиційні потреби, але вже на суттєво вищому рівні.

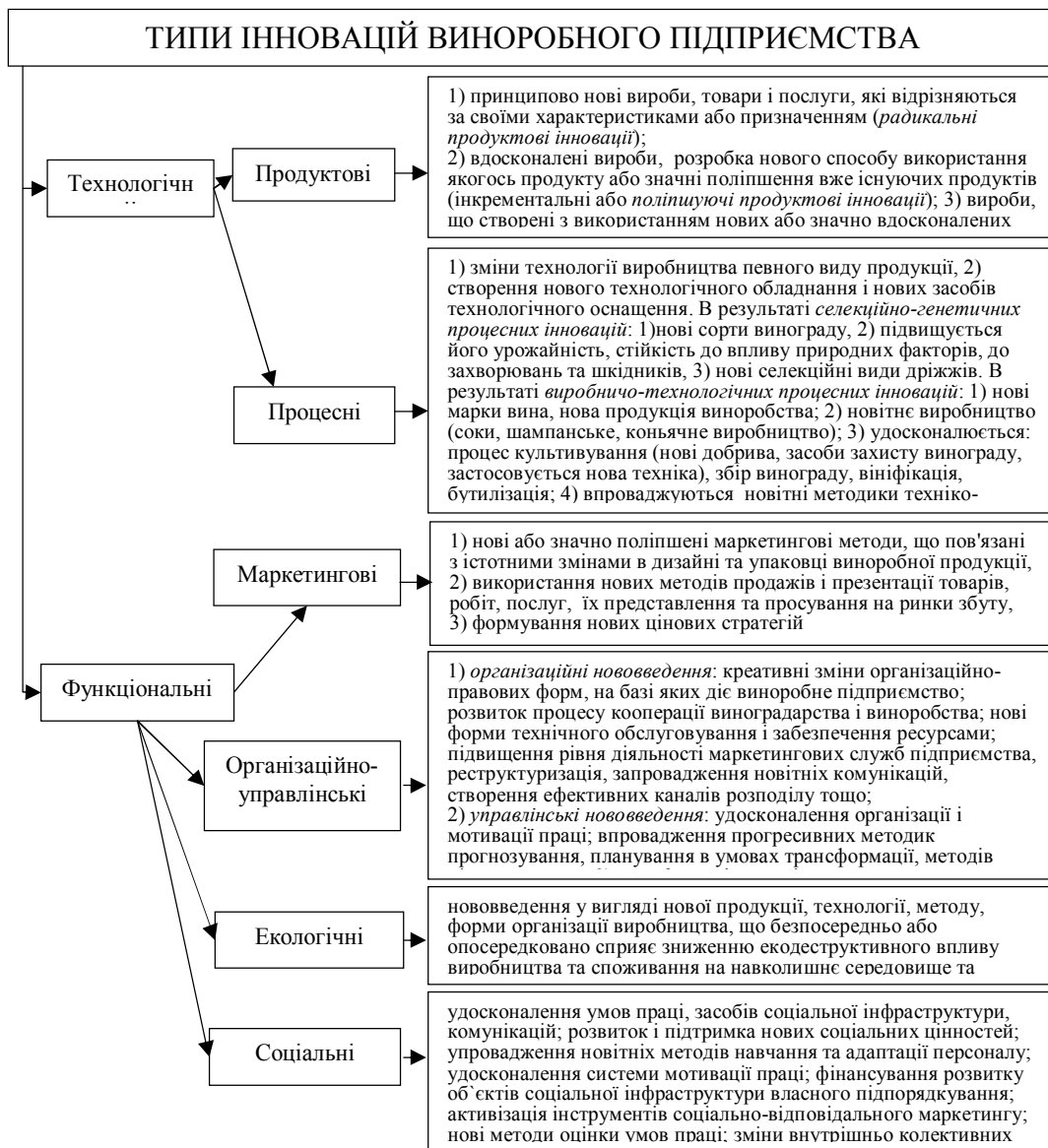


Рис. 1. Типи інновацій на виноробному підприємстві  
(Джерело: авторська розробка)

Склад такої продукції для виноробного підприємства визначається відповідно до ступеня технологічних вдосконалень: 1) принципово нові вироби, товари і послуги, які принципово відрізняються за своїми характеристиками або призначенням (*радикальні продуктові інновації*); 2)

вдосконалені вироби або розробка нового способу використання якогось продукту або значні поліпшення вже існуючих продуктів (інкрементальні або поліпшуючі продуктові інновації); 3) вироби, що створені з використанням нових або значно вдосконалених методів виробництва або удосконалення у способах надання послуг (інша інноваційна продукція). Характерним для продуктової інновації є те, що на початковій стадії життєвого циклу продукту виробник отримує короточасну монопольну перевагу на ринку, що позитивно впливає на фінансовий результат його діяльності та на його позицію на ринку. Для виноробних підприємств впровадження продуктових інновацій може мати як спланований системний упорядочений характер, коли інновації вбудовуються в стратегію розвитку підприємства, так і хаотичний суб'єктивний характер. Нажаль, останнє для вітчизняного виноробства є більш типовим, оскільки на виноробних підприємствах немає ярко вираженої стратегії і політики нововведень, перспективних планів інноваційного розвитку. Новшества формуються в основному випадково, безсистемно. Для виноробних підприємств інновації часто асоціюються лише з новими товарами – продуктовими технологічними інноваціями.

Процесні інновації є інноваціями, що спрямовані на створення нових процесів, що мають місце у випадках: 1) зміни технології виробництва певного виду продукції, 2) створення нового технологічного обладнання і нових засобів технологічного оснащення. До цієї групи включаються інновації, які стосуються виробничих (у виноробстві – нові аспекти та елементи, які впроваджуються у селекційно-генетичні та виробничо-технологічні процеси), енергозабезпечуючих, транспортних та інших процесів, що протікають на підприємстві. В результаті селекційно-генетичних процесних інновацій: 1) з'являються нові сорти винограду, 2) підвищується його урожайність, стійкість до впливу природних факторів, до захворювань та шкідників, 3) з'являються нові селекційні види дріжджів.

В результаті виробничо-технологічних процесних інновацій: 1) з'являються: нові марки вина, нова продукція виноробства; 2) освоюється новітнє виробництво (соки, шампанське, коньячне виробництво); 3) удосконалюється: процес культивування (нові добрива, засоби захисту винограду, застосовується нова техніка), збір винограду, вініфікація, бутілізація; 4) впроваджуються новітні методики техніко-хімічного контролю на всіх стадіях виробництва; 5) впроваджуються нові форми виробництва вина (наприклад, гаражне).

Що стосується процесних інновацій виноробних підприємств, справедливим є твердження про відсутність системних принципів організації інноваційних процесів на мікро-рівні.

На думку багатьох дослідників, ефективність інноваційного розвитку підприємства обумовлена наявністю балансу різнонаправлених нововведень: технологічних (продуктових і процесних) та функціональних (маркетингових, організаційно-управлінських, екологічних, соціальних). Важливим є формування структурного балансу нововведень, системність їх динамічної взаємодії і послідовності.

Окремі процесні інновації, на відміну від продуктових, можуть не мати фізичної форми, тож аналіз ефективності їх впровадження потребує розробки спеціальних інструментів, які дадуть змогу оцінити як вплив на фінансовий результат, так й на конкурентоспроможність продукції та підприємства.

Треба відмітити, що ці два типи інновацій (продуктові і процесні) не здатні існувати один без одного. Без застосування процесних (особливо технологічних) інновацій не може бути виготовлена інноваційна продукція, а сам інноваційний продукт слід вважати наслідком впровадження технологічних інновацій.

Продуктові інновації мають орієнтацію на ринкові потреби, процесні в основі мають міркування щодо ефективності, націлені на внутрішні фактори.

Впровадження процесних інновацій, які забезпечують удосконалення системи управління та позитивно впливають на рівень обґрунтованості управлінських рішень, дозволяє контролювати процес формування витрат на виробництво інноваційної продукції та оптимізувати ці витрати.

Для виноробного підприємства якість продукції не завжди являється запорукою успішності на ринку. В умовах високої конкуренції особливого значення набуває маркетинг і тому маркетингові інновації виділяються окремим типом. Маркетингові інновації – це нові або значно поліпшені маркетингові методи, що пов'язані з істотними змінами в дизайні та упаковці виноробної продукції, використання нових методів продажів і презентації товарів, робіт, послуг; їх представлення та просування на ринки збуту, формування нових цінових стратегій. В рамках маркетингової діяльності підприємств інновації втілюються в розробці нових товарів, маркетингових стратегій, процесів, ринків, каналів розподілу і форм просування.

Маркетингові інновації спрямовані на більш повне задоволення потреб споживачів, розширення їх складу, відкриття нових ринків збуту з метою підвищення обсягів продажів. Маркетингові інновації відносяться до новітніх маркетингових технологій і пов'язані з розробкою нової концепції маркетингу щодо продукту, розширення маркетингового

середовища за рахунок нових ринків збуту, нових способів ведення комерційної діяльності тощо. Обов'язковою умовою є гармонізація нової маркетингової концепції із стратегією розвитку виноробного підприємства. Маркетингова стратегія дає можливість сегментувати потенційних і фактичних споживачів і позиціонувати бренди і підприємство. В основі вертикального (традиційного) маркетингу лежить сегментація і позиціонування. Останнім часом на зміну традиційному приходять латеральний («lateral»: боковий, в сторону) маркетинг, який представляє собою розробку новинок (товарів, послуг, ідей) за межами існуючого ринку. В основі технології латерального маркетингу лежить метод латерального зсуву, коли якийсь елемент досліджуваного об'єкта замінюється новим, що призводить до виникнення своєрідного розриву. Цей розрив заповнюється якимись новими зв'язками, а новий елемент стає ключовим для споживачів. Латеральний маркетинг у виноробстві, у відповідності до обраного фокусу, може мати наступні рівні: ринок, товар, елементи комплексу маркетингу. Наприклад, безалкогольне вино як приклад використання концепції латерального маркетингу з фокусом на ринок, коли йде заміна потреби споживача, що поєднується з новими властивостями товару. Якщо фокусом є товар, то зміни стосуються самого товару, упаковки, використання брендингу, способу використання або купівлі (наприклад, трансформація такої властивості товару як корисності вина через нові можливості отримання інформації про традиції країни-виробника, доповнених цікавими фактами, легендами про виноробство і т.д.). Латеральний маркетинг з фокусом на комплекс маркетингу стосується таких елементів як ціна, розподіл, просування товару. Наприклад, для виноробства, де товаром є виноградне вино, латеральний зсув може торкатися мотивів споживання товару (згідно мотиваційної піраміди Маслоу за рівнями в ієрархії потреб). Обидві концепції маркетингу (вертикального і латерального маркетингу) є взаємодоповнюючими. Маркетинговий інструментарій удосконалюється і доповнюється новітніми підходами і технологіями, що потребує постійної уваги зі сторони маркетологів підприємства.

Організаційно-управлінські інновації – це такі процеси, при застосуванні яких створюють (використовують) нові методи організації виробництва і управління підприємством.

В ході свого інноваційного розвитку підприємство взаємодіє з державою, зовнішнім середовищем (що включає потенційних і фактичних інвесторів), а також з постачальниками і споживачами своєї продукції. Управління здійснюється відповідним управляючим органом – центром, що здійснює керівництво підпорядкованих йому агентів. Відповідно до

характеру взаємовідносин із суб'єктами, виділяють наступні класи задач організаційного управління інноваційним розвитком підприємства:

- інституціональні основи інновацій і державне управління інноваційною діяльністю (дана проблематика не є предметом дослідження цієї роботи);

- управління взаємодією підприємства із зовнішнім середовищем (особливо, що стосується пошуку джерел фінансування інноваційної діяльності) та розробка дієвих механізмів фінансування інноваційного розвитку підприємства;

- управління розвитком власної системи управління підприємством (в умовах стратегічних інноваційних змін), що стосується організаційних проектів;

- управління взаємодією з постачальниками і споживачами (у тому числі, інституціональних взаємовідносин, що стосуються норм і обмежень як самого підприємства, так і його контрагентів);

- управління персоналом підприємства (мотивація персоналу, система подолання опору змінам);

- управління розвитком персоналу підприємства.

Специфіка управління інноваціями залежить від особливостей реалізованих на підприємстві інноваційних процесів. Управління інноваційним процесом на підприємстві має носити комплексний підхід щодо розробки інноваційних стратегій, їх коригування та забезпечення їх виконання.

Важливим є забезпечення балансу інноваційного розвитку виноробного підприємства.

Баланс інноваційного розвитку підприємства можливий лише за умови формування балансу його інноваційної структури, тобто належного співвідношення технологічних і функціональних інновацій. При цьому важливим є формування дієвого інноваційного механізму з відповідним функціональним забезпеченням підприємницьких структур з урахуванням стадій життєвого циклу як самого підприємства, так і конкретних інновацій. Під функціональним забезпеченням розуміють розробку і дослідження наступних класів механізмів організаційного управління інноваційним розвитком підприємства:

- механізми фінансування;

- механізми управління організаційними проектами;

- механізми інституціонального управління;

- механізми мотивації персоналу;

- механізми розвитку персоналу.

Організаційно-управлінські зміни можуть відбуватися за

наступними напрямками: 1) розробка й реалізація нової або значно зміненою корпоративної (акціонерної) стратегії підприємства; 2) впровадження сучасних (на основі інформаційних технологій) методів управління (технології з використанням сучасних засобів обчислювальної техніки і спеціальних програмних засобів для вирішення, наприклад, задач бухгалтерського та складського обліку, обліку кадрів і інших видів ресурсів, планування потреб підприємства, аналізу фінансового стану та підтримки прийняття управлінських рішень, систем автоматизованого документообігу, інформаційно-довідкових систем для обліку замовників, підрядників, клієнтів і т. п.); 3) розробка і впровадження нових або значно змінених організаційних структур на підприємстві; 4) нововведення у використанні змінного режиму робочого часу; 5) застосування сучасних систем контролю якості, сертифікації продукції (послуг), включаючи використання сучасних вітчизняних і зарубіжних (наприклад, ISO 9000, ISO 14000) стандартів якості; 6) розробка нових або значно змінених методів і прийомів організації праці; 7) впровадження сучасних систем логістики та поставок сировини, матеріалів, комплектуючих і т. д.; 8) створення спеціалізованих підрозділів з проведення наукових досліджень і розробок, практичної реалізації науково-технічних досягнень (технологічні та інжинірингові центри, малі інноваційні підприємства); 9) організація та вдосконалення маркетингової служби, включаючи як створення спеціалізованих груп і підрозділів, так і формування фундаментальної концепції (стратегії) маркетингу підприємства; 10) інші організаційно-управлінські зміни.

Для виноробних підприємств виділяють наступні організаційно-управлінські інновації: 1) організаційні нововведення: креативні зміни організаційно-правових форм, на базі яких діє виноробне підприємство; розвиток процесу кооперації виноградарства і виноробства; нові форми технічного обслуговування і забезпечення ресурсами; підвищення рівня діяльності маркетингових служб підприємства, реструктуризація, запровадження новітніх комунікацій, створення ефективних каналів розподілу тощо; 2) управлінські нововведення: удосконалення організації і мотивації праці; впровадження прогресивних методик прогнозування, планування в умовах трансформації, методів ціноутворення та ін.; 3) удосконалення форм інноваційного розвитку виноробного підприємства. Впровадження стандартів ISO 14000 встановлює новітні вимоги до систем менеджменту з погляду захисту навколишнього середовища і безпеки продукції. В такому випадку, крім акценту на екологію, посилюється увага до гармонізації інтересів усіх зацікавлених сторін. Для виноробних підприємств актуальним стає впровадження екологічних інновацій.

Екологічні інновації – результат творчої діяльності, спрямованої на розробку, створення та впровадження нововведень у вигляді нової продукції, технології, методу, форми організації виробництва, що безпосередньо або опосередковано сприяє зниженню екодеструктивного впливу виробництва та споживання на навколишнє середовище та вирішенню екологічних проблем. Згідно з цим визначенням, до екологічних інновацій можна віднести [5]:

- розробку, створення та впровадження нових технологічних процесів та технологічних циклів розробки і погодженого розвитку усіх функціональних ланцюжків з видобутку ресурсів, їх переробки, використання відходів та відтворення цих ресурсів;
- розробку та застосування ресурсозберігаючої техніки, розробку і впровадження маловідходних і безвідходних технологій, у тому числі енергозберігаючих, розвиток технологій, що забезпечують комплексне освоєння природних ресурсів, розробку біотехнологій;
- освоєння нових територій, а також розширення діючих з урахуванням екологічної безпеки населення і виробництва;
- розробку і випуск нових екологічно чистих продуктів і створення потужностей для їх виробництва, розробку варіантів використання нових та поновлюваних джерел енергії;
- впровадження нових організаційних форм, включаючи удосконалення організаційно-територіальної структури потенційно небезпечних виробництв з метою зниження їх екологічної небезпеки;
- формування нового мислення у розроблювачів інновацій з точки зору необхідності його екологізації шляхом впровадження обов'язкової екологічної освіти.

Разом з тим, інноваційний розвиток виноробного підприємства має носити соціальну направленість. У цьому сенсі, під соціальними інноваціями розуміється розвиток і впровадження нових ідей (продукції, послуг і моделей), які відповідають соціальним потребам. Це – процеси, що сприяють переходу на новий рівень розвитку всієї системи менеджменту підприємства, призводять до суттєвих та необоротних змін у взаємодії між членами колективу, направлені на задоволення їхніх нових духовних та інтелектуальних потреб. Для виноробних підприємств це є: удосконалення умов праці, засобів соціальної інфраструктури, комунікацій; розвиток і підтримка нових соціальних цінностей; упровадження новітніх методів навчання та адаптації персоналу; удосконалення системи мотивації праці; фінансування розвитку об'єктів соціальної інфраструктури власного підпорядкування; активізація інструментів соціально-відповідального маркетингу; нові методи оцінки

умов праці; зміни внутрішньо колективних відносин тощо.

Виділені типи інновацій існують в тісному взаємозв'язку, впровадження їх має носити цілеспрямований, плановий характер.

Отже, результатом інноваційного розвитку виноробного підприємства мають стати постійні прогресивні зміни його якісного стану, а яким буде процес інноватизації: революційний або еволюційний – залежатиме від обраного інноваційного напрямку, дієздатної стратегії інноваційного розвитку та рівня співвідношення власних та залучених інтелектуальних ресурсів та людського інтелектуального капіталу підприємства.

**Висновки.** Для прийняття ефективних управлінських рішень щодо інновацій необхідно дотримуватися умови балансу інноваційного розвитку, тобто збалансованого розподілу інвестиційних ресурсів підприємства між різними нововведеннями, результатом чого має стати зростання долі інноваційної продукції в господарському обороті. Для дотримання такого балансу пропонується виділяти такі типи інновацій для виноробних підприємств: 1) технологічні: продуктові і процесні; 2) функціональні: маркетингові, організаційно-управлінські, екологічні та соціальні. При цьому технологічні інновації являються первинними, оскільки напряму пов'язані з виробництвом продукції виноробного підприємства. Функціональні інновації, по відношенню до технологічних, є вторинними, і слугують забезпеченню належних умов функціонування виноробного підприємства задля досягнення мети – його інноваційного розвитку. Виділені типи інновацій існують в тісному взаємозв'язку, впровадження їх має носити цілеспрямований, плановий характер. Баланс інноваційного розвитку підприємства можливий лише за умови формування балансу його інноваційної структури, тобто належного співвідношення технологічних і функціональних інновацій.

#### *Література*

1. Витяги з: Керівництво Осло: Рекомендації зі збору та аналізу даних стосовно інновацій. – К.: УКРІНТЕІ, 2009. – 163 с.
2. Почепцова Т. Плата за выдержку / Т. Почепцова//Компаньон.–2003. – № 32-33. – С. 40-44.
3. Наказ Державного комітету статистики України від 1 жовтня 2008 року N 361 «Про затвердження Інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження N 1-інновація». Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/forms-and-blanks/statistic/380.html>
4. Закон України «Про інноваційну діяльність». Режим доступу:

<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>.

5. Лапко О. Екологічний фактор в інноваційній діяльності // Економіка України . – 1998. - №8. – С. 69 - 75.

6. Шумпетер Й. Теория экономического развития : Исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 453 с.

7. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 1989. – 226 с.

### *Abstract*

**Bondarenko S.**

#### **Typing innovations in promoting innovation of balance wineries**

It is proposed to allocate these types of innovations to wineries: 1) technological: food and process; 2) function: marketing, organizational management, ecology and social. In this technological innovation are primary as directly related to the production of products wineries. Functional innovations in relation to technological, are secondary and serve providing adequate conditions for functioning wineries to achieve the goal - his innovation. Balance of innovative enterprise development is possible only if the formation of the balance of its innovative structure, ie the ratio of good technological and functional innovation. An important innovation is the creation of an effective mechanism for ensuring appropriate functional businesses considering life cycle of both the enterprise and the specific innovation.

УДК 911.372.32 (502.35+334)

**ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ  
РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ РЕКРЕАЦІЙНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ  
ОДЕСЬКОЇ МІСЬКОЇ АГЛОМЕРАЦІЇ**

*Булишева Д.В.*

---

*На основі аналізу якісного та кількісного стану територій розглянуто організаційно-економічні аспекти необхідності впровадження інструменту державно-приватного партнерства у сфері рекреаційного землекористування, шляхи його реалізації.*

**Постановка проблеми.** Залучення приватних фінансових ресурсів у державну земельну політику є запорукою раціонального та ефективного розвитку територій. Особливої актуальності ця задача набула у період незалежності, розпаювання та приватизації земель. Важливість впровадження засад державно-приватного партнерства саме у сферу рекреаційного землекористування в межах міських агломерацій спричинена: об'єктивністю зростання обсягів рекреаційних послуг в силу прискорення урбанізаційних процесів, збільшенням чисельності мешканців та ускладненням виробничо-господарської діяльності міських агломерацій; необхідністю розширення масштабів рекреаційного землекористування внаслідок зростання спектру послуг, що пов'язані з відпочинком людей та поновленням сил міських мешканців після їх трудової діяльності; пріоритетністю найбільш повного задоволення соціально-побутових, культурних та розважально-дозвільних запитів населення міських агломерацій; обмеженістю земельних ресурсів та подальшим зростанням концентрації населення в межах агломераційних територій; нагальністю вирішення соціально-демографічних проблем та підвищення життєвого рівня населення міських агломерацій завдяки системного здійснення рекреаційних послуг.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питанням залучення приватного сектору дореалізації державної політики присвячували свої дослідження такі науковці і практики як В. Беседін, В. Варнавський, Б. Данилишин, О. Єгорова, І. Запатріна, М. Лендєл, І. Крейдич, В. Мотриченко, О. Навроцька, О. Никифорок, В. Островецький та інші. Проблемаам землекористування міських агломерацій приділяли увагу

І.Бистряков, Д. Добряк, С. Дорогунцов, Ш.Ібатуллін, В. Кравців, М. Ступень та багато інших. Однак, незважаючи на активні наукові пошуки в згаданих напрямках, комплексне дослідження питання залучення приватних партнерів до реалізації рекреаційної політики в сфері земельних відносин в Україні не здійснено.

**Формування цілей статті.** Метою дослідження є визначення передумов та обґрунтування необхідності реалізації інструменту державно-приватного партнерства у сфері рекреаційного землекористування міських агломерацій та шляхів його реалізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В процесі використання, охорони та відновлення територій важливою умовою сталого розвитку є проведення робіт по поліпшенню та рекультивациі земель.

Базові засади робіт з рекультивациі, збереження і раціонального використання родючого шару ґрунту при розробці родовищ корисних копалин і торфу, проведенні геологорозвідувальних, будівельних та інших робіт були закладені ще 1976 року [7]. Але у відповідному документі не визначені ані напрямки рекультивациі, ані такий вид рекультивациі як рекреаційний.

Головна мета рекультивациі - повернення порушених земель у господарське користування, попередження негативних наслідків змін природно-територіальних комплексів, створення на місці порушень продуктивних і раціонально організованих елементів культурних антропогенних ландшафтів, поліпшення умов навколишнього середовища.

Розглядаючи весь спектр організаційного підґрунтя вивчення процесу рекультивациі в Україні варто зазначити про недосконалість існуючого сучасного законодавства, у зв'язку з переважною більшістю застарілих норм, не пристосованих до вимог сьогодення.

На кінець 2013р. площа порушених земель України складала 145,6 тис.га, відпрацьованих—46,1тис.га [9]. Темпи проведення рекультивациі є вкрай незадовільними. Порівнюючи відповідний процес 2013 та 1990 років, варто зазначити, що темпи рекультивациі скоротились в 32 рази (відповідно 0,6 тис га рекультивовано 2013 року та 19,2 – 1990 року), в той час коли площа порушених та деградованих земель продовжує зростати, тому темпи рекультивациі не відповідають сучасним викликам у сфері сталого розвитку землекористування. Нагальною вищевказана проблема є і для Одеської області. Статистичні дані Одеської області [8] свідчать, що необхідно здійснювати рекультивацию земель на місці відпрацьованих 229 родовищ корисних копалин.

Передумовами, з яких впливають негативні тенденції деградації земель та необхідність їх рекультивації є їх стрімке переведення у неекологічні види використання та виробничі, промислові і містозабезпечуючі угіддя. У 2014 році земельний фонд Одеської області складав 3331,4 тис.га, в тому числі, сільськогосподарські землі – 2659,3 тис.га (79,8%), з них рілля – 2591,6 тис. га; ліси та інші лісовкриті площі – 223,5 тис.га (6,7%); забудовані землі – 130,8 тис.га (3,9%), в той час коли станом на 2013 рік землі житлового та громадського призначення займали площу 53,6 тис га). Це свідчить про тенденцію до відведення площ під неекологічні види використання. Землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення займають 62,5 тис. га (1,9 %). Землі транспорту в цілому займають 31,6 тис. га (їх площа у порівнянні з 2009 роком збільшилась на 44%) в той час коли площа земель оздоровчого призначення становила 1,7 тис. га, а площа рекреаційного – 4,4 тис. га, що в сумі складають лише 0,2% від загальної площі регіону.

Комплексною програмою охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки в Одеській області на 2014-2019 роки визначено, що актуальними для області є питання з охорони і раціонального використання земельних ресурсів, захисту і реабілітації ґрунтів. Земельні ресурси Одеської області характеризуються надзвичайно високим рівнем освоєння. Понад 2,5 тис. га земель знаходяться у незадовільному стані, площа деградованих земель в Одеській області складає 43,89 тис. га, ґрунтовий покрив області в значній мірі піддається впливу водної та вітрової ерозії [4].

Аналізуючи процес рекультивації земель приміської зони м.Одеси, варто зазначити, що за останні 5 років у жодному з 6 районів не проводились рекультиваційні роботи (таблиця 1.), в той час коли кількість порушених земель та відпрацьованих територій зростає.

Низький ступінь динаміки в статистичних показниках щодо поліпшення, порушення та рекультиваційних роботах свідчить про низький рівень моніторингу відповідних процесів та не приділення належної уваги до цих заходів в межах Одеської міської агломерації. Адже згідно статистичним даним рекультиваційні процеси у містах агломерації відсутні взагалі, а у районах – мають незначний ступінь змін. В той час коли якісний стан земель постійно погіршується.

І навіть зважаючи на критичний стан процесу рекультивації в регіоні, в тому числі у міській агломерації, Регіональною програмою розвитку земельних відносин та охорони земель на 2013-2015 роки не передбачені заходи з рекультивації порушених територій, що на наш погляд повинно бути одним з першочергових завдань земельної політики.

Таблиця 1

**Оперативна інформація щодо порушення і рекультивації земель на території приміської зони м.Одеси\***

	2011		2012		2013		2014	
	По приміській зоні м.Одеси	По Одеській області	По приміській зоні м.Одеси	По Одеській області	По приміській зоні м.Одеси	По Одеській області	По приміській зоні м.Одеси	По Одеській області
загальна кількість порушених земель, га	883,57	2442,32	857,30	2416,05	859,91	2418,66	863,03	2421,78
загальна кількість відпрацьованих земель, га	559,46	1483,32	559,46	1483,32	571,67	1495,53	582,69	1506,55
загальна к-сть рекультивованих земель, га	-	-	-	-	-	-	-	-

\*Складено автором на підставі даних Головного управління Держземагентства у Одеській області

Вищевказане свідчить про нагальну потребу у заходах з рекультивації та поліпшення земель із врахуванням, що кошти для відповідних робіт в повном обсязі не можуть бути виділені державою.

Дослідники процесу рекультивації [2] у залежності від цільового використання виділяють 6 напрямів рекультивації техногенних ландшафтів – сільськогосподарський, рекреаційний, лісгосподарський, водогосподарський, санітарно-гігієнічний та будівельний.

Рекреаційна рекультивація виконується неподалік міст і великих населених пунктів з метою створення зон відпочинку. До земель рекреаційного напрямку рекультивації підпадають зони відпочинку і спорту: парки і лісопарки, водоймища для оздоровчих цілей, мисливські угіддя, туристичні бази і спортивні споруди.

На наш погляд вкрай неправильним є вибір рекреаційного напрямку рекультивації тільки за умови непридатності до сільськогосподарського використання - Земельний кодекс України наголошує на пріоритетності створення на відпрацьованих площах земель

сільськогосподарського призначення з метою недопущення скорочення орних угідь країни. Адже потреба у відпочинку, забезпеченні екологічної функції територій та відновленні потенціалу земель є не менш нагальною в сучасних умовах розвитку нашої країни. До того ж, у зв'язку з часто неправильним зберіганням попередньо знятого шару ґрунту, великою затратністю робіт та іншими факторами, показник родючості рекультивованих земель під сільськогосподарське призначення складає 63% від їх первісного стану, що передбачає перехід земельної ділянки до менш цінної категорії земель сільськогосподарського призначення, але потребує найбільших витрат серед альтернативних напрямків відновлення техногенних ґрунтів.

Тому нами вбачається за доцільним переважно рекреаційний напрямок рекультивації порушених земель приміської зони м.Одеси, беручи до увагу високий ступінь розораності земель, низький рівень забезпечення територіями відпочинку та необхідність в охороні та відтворенні ландшафтів.

Рекреаційний напрям рекультивації передбачає:

- мінімальний об'єм робіт при вертикальному плануванні території та збереження існуючих або створення придатних в результаті виробництва робіт форм рельєфу на стадії технічного етапу;
- забезпечення раціонального та екологічного використання земель при будівництві споруд для відпочинку і занять спортом.

Доцільність рекреаційного напрямку рекультивації обумовлена ще тим, що підприємство, здійснюючи відтворення порушених земель, стоїть перед вибором напрямку формування споживацьких властивостей. При високо затратному сільськогосподарському напрямку рекультивації воно обирає стандартний шлях з високим ступенем майбутньої конкуренції. В той час коли при рекреаційному напрямку (особливо територій приміських зон населених пунктів), розкриваються можливості менших капіталовкладень та альтернативних джерел доходів з одночасним забезпеченням сталого розвитку територій.

Співвідношення між земельними ресурсами та вимогами земельного законодавства з одного боку та засобами виробництва і кількістю втраченої праці еластичне та підлягає нівелюванню. Таким чином можливість скорочення сільськогосподарських угідь за рахунок порушених земель є, але за рахунок концентрації засобів виробництва і праці необхідно підтримувати на незмінному рівні випуск продукції шляхом зростання врожайності. Одночасно проблема альтернативного вибору напрямку рекультивації у бік рекреаційної є очевидною, виходячи з потреби в рекреаційних територіях, оскільки розробка надр, будівельні

та промислові роботи супроводжуються створенням населених пунктів, промислових об'єктів, які є джерелами техногенного впливу на екологічний стан територій. Після відповідних робіт землі потребують екологоорієнтованого використання, реалізації якого служить рекреаційна рекультивация.

Підприємство, здійснюючи відновлення земельних ресурсів, повинно орієнтуватися на потреби ринку у придбанні певного ресурсу. Таким чином, найбільшу дохідність (мінімальний збиток) з рекультивации забезпечить той напрям відтворення порушених земель, за якого рента відновленої земельної ділянки має стійку тенденцію до зростання, за умови незмінності залученого обсягу фінансових ресурсів виробництва та забезпечення якісного стану земель на відповідному рівні для уникнення додаткових капіталовкладень. Тобто, вища рентабельність діяльності дозволить отримувати більші рентні платежі, що відповідно підвищує вартість земельної ділянки. В цьому випадку перевагами рекреаційного напрямку використання територій є те, що при рекреаційному використанні земель не потрібні додаткові витрати щодо постійного поліпшення екологічного стану відповідних земель, адже, на відміну від сільськогосподарського та будівельного, рекреаційне використання територій сприяє покращенню їх якісного стану. Іншою перевагою є потреба у рекреаційних територіях та закладах відпочинку, тобто можливість деякої ексклюзивності, що підвищить інвестиційну привабливість територій.

Рекреаційні території мають тенденцію до зростання вартості, що відбувається з наступних причин:

- вони є засобом формування сталого розвитку територій, що забезпечує потреби населення у відпочинку, підвищення якісного стану ґрунтів, екологічного використання територій та отримання доходів підприємств;
- відбувається розвиток міської інфраструктури та існує потреба в поліпшенні екологічного стану місцевості забруднених регіонів;
- цей вид рекультивации характеризується високою екологічною і рекреаційною ємкістю (порівняно з іншими напрямками);
- відносна легкість та дешевше приведення земельних ділянок у придатний до експлуатації стан;
- стійкість угідь щодо природної деградації та адаптивність ландшафту до будь-якої господарської структури місцевостей;
- позитивний вплив на вартість нерухомості регіону і привабливість проживання.

Як свідчить світовий досвід, сценарії довгострокового розвитку кожної країни передбачають зростання її конкурентоздатності у всіх секторах. Вирішення цього завдання потребує створення системи чіткої взаємодії держави, бізнесу, науки і освіти на основі використання ефективних інструментів інноваційного розвитку. Зважаючи на вищевикладене та негативні процеси розвитку рекультивацийних процесів рекреаційних земель Одеської міської агломерації, вбачається за доцільне надання порушених територій в оренду підприємцям для ведення комерційної рекреаційної діяльності в рамках державно-приватного партнерства із одночасним врахуванням та забезпеченням екологічного, економічного і соціального розвитку територій.

У організаційно-економічний базис розвитку рекреаційного землекористування варто закласти принципи державно-приватного партнерства для досягнення високого ступеня зацікавленості у забезпеченні сталого розвитку рекреаційних територій приватного сектору [3]. Державно-приватне партнерство представляє собою інструмент залучення інвестицій в державний сектор економіки, в даному випадку – безпосередньо в процес використання рекреаційних земель, та передбачає використання приватного капіталу підприємців на певний строк на основі державного управління без приватизації об'єктів, при цьому частина ризиків покладається на приватних інвесторів. При цьому держава встановлює цілі проектів з позиції суспільних інтересів і визначає вартісні та якісні параметри, здійснює моніторинг реалізації проектів, а приватний партнер бере на себе оперативну діяльність на різних стадіях проекту - розробку, фінансування, будівництво, експлуатацію, управління, практичну реалізацію послуг споживачам. Організаційні засади розвитку державно-приватного партнерства [6] однією із сфер діяльності визначають туризм, відпочинок, рекреацію, культуру та спорт. Основні цілі та шляхи реалізації державно-приватного партнерства у сфері рекреаційного землекористування наведені на рис. 1.

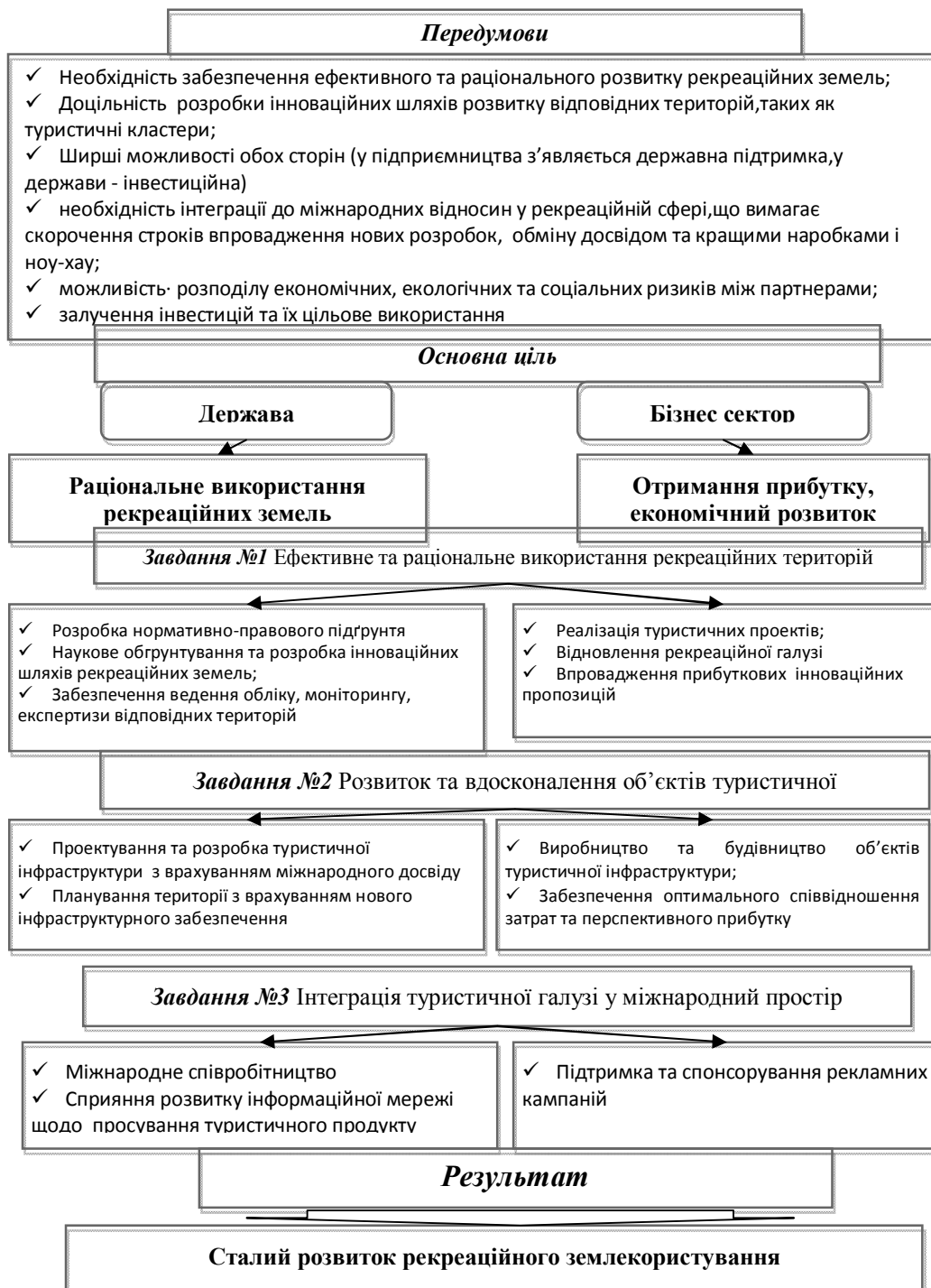


Рис. 1. Реалізація державно-приватного партнерства у сфері рекреаційного землекористування

**Висновки.** Високопродуктивне управління інвестиційними проектами рекреаційного землекористування порушених територій на основі державно-приватного партнерства належить до пріоритетних напрямів удосконалення організаційно-економічного механізму рекреаційного землекористування міських агломерацій. Підґрунтям цього виступає, по-перше, можливість використання інструментарію наукової методології проектного менеджменту щодо вирішення проблеми рекреаційного землекористування міських агломерацій; по-друге, перспективність збалансованого поєднання в межах міських агломерацій економічних, соціальних та екологічних інтересів всіх учасників рекреаційного землекористування; по-третє, важливість вирішення соціально-демографічних, економічних, суспільно-політичних та культурно-побутових проблем завдяки просвітницьким та розважально-виховним заходам, проведення яких здійснюється на дозвіллі в процесі відпочинку та відновлення сил жителями міських агломерацій; по-четверте, значущість продуктивного використання земель, що виведенні із господарського обороту через їх порушення в результаті людської діяльності, за відсутності у держави та органів місцевого самоврядування матеріально-фінансових та інших ресурсів на відновлення родючості ґрунтів; по-п'яте, нагальність прикладного опрацювання положень щодо державно-приватного партнерства, що передбачає організаційно-економічне заохочення органами державної влади та місцевого самоврядування інвестування приватними бізнес-структурами розвитку рекреаційних послуг в межах міських агломерацій на земельних ділянках, що потребують рекультивациі.

#### *Література*

1. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учебное пособие / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев и др. ; Гос. ун-т –Высшая школа экономики. – М. : ИД Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 287 с.
2. Грицик, В. Екологія довкілля. Охорона природи: навчальний посібник / В. Грицик, Ю. Канарський, Я. Бедрій. - К.: Кондор, 2009. - 292 с.
3. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / [Б. Винницький, М. Лендбел, Б. Онищук, П. Сегварі]. – К. : К.І.С., 2008. – С.14–18.
4. Комплексна програма охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки в Одеській області на 2014-2019 роки: рішення Одеської обласної ради від 21 лютого 2014 року № 1021-VI

5. Охрана природы. Гидросфера. Гигиенические требования к зонам рекреации водных объектов [Электронный ресурс]: ГОСТ 17.1.5.02-80: Постановление Государственного комитета СССР по стандартам 25.12.1980 N 5976. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua>
6. Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] : Закон України від 01 липня 2010 р. № 2404-VI // ВВР України. - 2010. - № 40. - Ст. 524. - Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Про рекультивуацію земель, збереження і раціональне використання родючого шару ґрунту при розробці родовищ корисних копалин і торфу, проведенні геологорозвідувальних, будівельних та інших робіт: Постанова Ради Міністрів РСР від 14.07.1976 №327 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
8. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Одеській області у 2013 році/ - Департамент екології та природних ресурсів Одеської обласної державної адміністрації. – Одеса, 2014. – 262стор.
9. Сільське господарство України. Статистичний збірник 2013. Київ: Державна служба статистики України. - 2014. – 390 с.

#### *Abstract*

**Bulysheva D.**

**Public-private partnership as a tool for rationalization of Odessa agglomeration's recreational land use**

Based on the analysis of qualitative and quantitative state of the territory the organizational and economic aspects of necessity of introduction the instrument of public-private partnership in land use recreational and the ways of its implementation is considered

УДК 502.3

## СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОЛІФУНКЦІОНАЛЬНИХ ТЕРИТОРІЙ

*Вартанян Г.В.*

---

*В статті розглядаються підходи до розробки стратегій формування та реалізації туристичного потенціалу поліфункціональних територій з урахуванням національних і регіональних стратегій, також досліджується необхідність проведення оцінки ефективності використання туристичного потенціалу поліфункціональних територій.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними задачами.** Однією з найважливіших складових механізму формування та реалізації туристичного потенціалу поліфункціональних територій є обґрунтування стратегії. Особливо важливе розуміння довготермінової стратегії для тих сфер діяльності, розвиток яких пов'язаний з використанням досить великого обсягу ресурсів, проте результати їх використання будуть отримані в майбутньому.

Стратегічні напрями повинні формуватися з урахуванням національних і регіональних інтересів і забезпечувати, з одного боку сталий розвиток поліфункціональних територій, з другого – ефективну діяльність суб'єктів господарювання. Найскладнішою проблемою, яка при цьому виникає, є узгодження цілей розвитку суспільства, суб'єктів господарювання, власників ресурсів в контексті сталого розвитку. Тому доцільно обґрунтувати альтернативні варіанти стратегій, із забезпеченням гнучкості процесів управління (на рівні підприємств і організацій) та регулювання (на рівні регіону та держави) формуванням та реалізацією туристичного потенціалу поліфункціональних територій.

**Аналіз досягнень та публікацій за темою дослідження даної проблеми.** М. В. Гудзь, в своїй монографії [3, с. 54-58] розглядає механізми ефективного використання потенціалу курортно-рекреаційних територій (КРТ), але в даній науковій роботі не розглядається використання потенціалу КРТ в аспекті сталого розвитку туристичної діяльності.

Л. М. Черчик та Н. В. Коленда детально розписують інструменти механізмів використання сукупного потенціалу територіальних рекреаційних систем [4, с. 50-57], що дає можливість розвинути дослідження розробки стратегій використання зокрема туристичного потенціалу полі функціональних еколого-економічних територіальних систем.

Вивчення та узагальнення існуючих наукових підходів до обґрунтування стратегій розвитку туристичного потенціалу, що розглядалися в роботах Л. М. Черчик, М. В. Гудзь, Н. В. Коленда [3, 4, 5], дозволило зробити висновок, щодо необхідності обґрунтування стратегії формування та реалізації туристичного потенціалу поліфункціональних територій.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Головною метою дослідження є виявлення та розробка стратегій формування та реалізації туристичного потенціалу поліфункціональних територій. На нашу думку, практичний інтерес, щодо обґрунтування стратегії становить саме процесний підхід [5]. Стратегії формування та реалізації туристичного потенціалу ПФТ повинні встановлюватись з урахуванням національних і регіональних стратегій соціально-економічного розвитку. Тому в статті також розглядається доцільність використання ієрархічного підходу до обґрунтування цих стратегій.

**Викладення основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Процесний підхід передбачає низку етапів:

I. Підготовчий етап, що включає збір інформації про види та стан екосистем в межах ПФТ.

II. Аналітичний етап передбачає аналіз ресурсів, вивчення проблем, перешкод і можливостей їх використання для розвитку певного виду (видів) туризму.

III. Прогнозування тенденцій розвитку туристичної діяльності за найбільш перспективними сегментами, впливу туристичних навантажень на екосистеми.

IV. Організаційний етап: визначення цілей, вибір стратегії розвитку туристичного потенціалу ПФТ; розробка програми реалізації стратегії; вибір форм туристичного підприємництва для забезпечення ефективного використання туристичного потенціалу ПФТ.

На першому етапі проводиться збір та обробка статистичної інформації про кількісні та якісні характеристики ресурсів, умов та засобів туристичного потенціалу ПФТ. Для цього використовуються звіти органів управління земельних та водних ресурсів, статистичні щорічники

(природно-рекреаційний, трудовий, інфраструктурний, екологічний та фінансовий потенціал), звіти обласного управління екобезпеки, результати польових досліджень.

Наступним етапом є аналітичний, який допоможе з'ясувати передумови формування туристичного потенціалу ПФТ, оцінити його сучасний кількісний та якісний склад, що дозволить оцінити перспективи використання.

Ретроспективний аналіз ресурсного забезпечення дає змогу визначити причини та динаміку змін кількісних та якісних характеристик потенціалу. Оперативний аналіз дає змогу визначити сучасний стан ресурсів. При цьому варто враховувати їх якісні та кількісні характеристики, додаткові джерела формування туристичного потенціалу ПФТ. Особливістю туристичного потенціалу є його територіальна обмеженість, яка обумовлює здійснення туристичної діяльності на території розміщення ресурсів, визначає спеціалізацію туристичної сфери та потенційні можливості її розвитку.

Тому передбачається аналіз наявних екосистем, придатних для використання у туристичній сфері, аналіз земель, які використовуються не за основним призначенням. Це реальні резерви, які можна використати для нарощення туристичного потенціалу ПФТ. Водночас, отримана інформація може стати для обґрунтування заходів щодо відновлення порушених ландшафтів, деградованих чи вичерпаних відновних ресурсів.

Аналіз умов розвитку туризму передбачає вивчення кількісних та якісних характеристик загальної та спеціальної інфраструктури туристичної сфери. Збільшення її величини можна досягти за рахунок покращення покриття автодоріг, збільшення кількості шляхів із твердим покриттям, покращення якості послуг зв'язку тощо. Нарощування спеціальної інфраструктури можливе завдяки розширенню кількості приватних підприємств туристичної сфери, запровадження ефективних організаційних форм туристичного підприємництва. Якщо проведений аналіз свідчить про недостатній рівень забезпечення туристичної сфери фахівцями, то є потреба у перепідготовці фахівців та відкритті відповідних спеціальностей у навчальних закладах.

Аналіз фінансування має включати не лише рух грошових потоків туристичних та інших підприємств, а й їх перерозподіл, вивчення структури джерел інвестування, факторів підвищення інвестиційної привабливості туристичної сфери з одного боку, відтворення екосистем ПФТ – з другого. Останній аспект визначає екологічні умови освоєння екосистем для розвитку туризму.

Другий етап передбачає також виявлення проблем, які стоять на

перешкоді формування туристичного потенціалу ПФТ та розвитку туризму. Для цього необхідно ідентифікувати проблеми за сферами виникнення. Зокрема це можуть бути такі:

- економічні проблеми як відсутність достатнього рівня фінансування туристичної сфери; низький рівень інвестиційної активності у цій сфері; традиційні підходи до вибору організаційних форм туристичного підприємництва; низький рівень розвитку інфраструктурного забезпечення рекреаційних систем регіону, що проявляється як в кількісному так і якісному відношенні;

- екологічні – надмірне антропогенне навантаження на окремі екосистеми; несприятливий вплив промислового виробництва, забруднення довкілля;

- правові – відсутність досконалої нормативно-правової бази регулювання відносини власності у природокористуванні; відсутність нормативів раціонального використання природних ресурсів, норм антропогенного навантаження на окремі екосистеми, механізми застосування санкцій до порушників; відсутність дієвого екологічного законодавства;

- соціальні – низький рівень екологічної культури населення; низький рівень життя та доходів населення [4, с. 42-43].

Однією з проблем є неефективне використання туристично-рекреаційних ресурсів, оскільки окремі території не зовсім освоєні, інші ж потерпають від надмірного антропогенного навантаження, багато з них перебувають у самовільному користуванні. Тому є потреба у розробці та впровадженні механізмів освоєння та експлуатації туристично-рекреаційних ресурсів.

Прогнозування тенденцій розвитку туристичної діяльності (третій етап) передбачає виявлення найбільш перспективних сегментів розвитку туристичного природокористування. Проте, на нашу думку, для забезпечення ефективності реалізації туристичного потенціалу ПФТ, доцільно використати комплексний підхід і розглянути «стратегічні набори» туристичних послуг для кожної ПФТ.

На основі прогнозів, розробляються цілі нарощення туристичного потенціалу ПФТ (четвертий етап). Такими можуть бути:

- удосконалення системи управління туристичним природокористуванням для забезпечення ефективного розвитку;

- освоєння нових туристичних ресурсів, їх охорона, ефективне використання та відновлення;

- раціональне використання природних туристично-рекреаційних ресурсів;

- удосконалення нормативно-правового забезпечення розвитку туризму;

- підвищення рівня екологічної культури та освіти населення;

- формування навиків зеленого туристичного підприємництва у населення регіону;

залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у сферу туризму.

Реалізація економічних цілей спрямована на підвищення конкурентних переваг кожної ПФТ за рахунок розвитку різних атракцій екосистем та відповідних видів туризму, зокрема природно-пізнавального напряму, екотуризму, короткочасного відпочинку, що забезпечить менше антропогенне навантаження на ПФТ.

Реалізація цілей правового характеру націлена на удосконалення та розробку нових нормативних актів регулювання розвитку екосистем, які враховуватимуть рівень антропогенного навантаження та інтенсивність використання природно-рекреаційних ресурсів.

Соціальні цілі – це задоволення внутрішніх потреб у природних рекреаційних ресурсах та послугах, а також зовнішнього в допустимих межах, підвищення рівня екологічної культури населення.

Реалізація екологічних цілей покликана забезпечити зменшення викидів в атмосферне повітря та воду, покращити екологічну ситуацію, забезпечить раціональне використання ПФТ, а отже – туристичну привабливість регіону.

На етапі нарощення туристичного потенціалу ПФТ закладаються перспективні можливості розвитку туризму, тобто відбувається створення нових видів туристичного продукту. Нарощення туристичного потенціалу ПФТ характеризується певною діалектичною єдністю якісних і кількісних ознак. Критерієм якості туристичного потенціалу ПФТ є ступінь збалансованості ресурсів, умов та засобів екосистеми з вимогами господарської сфери, що динамічно розвивається.

Незалежно від того, після якого етапу розвитку відбувається реалізація наявного туристичного потенціалу ПФТ, постає потреба в оцінці ефективності його використання. Особливу увагу під час аналізу ефективності використання туристичного потенціалу ПФТ слід приділяти продуктивності екосистеми. Її підвищення за умов інтенсифікації туристичної діяльності має особливе значення, оскільки пов'язане з переходом економіки від переважного екстенсивного використання ресурсів ПФТ до інтенсивного. Демонструють рівень ефективності використання туристичного потенціалу ПФТ такі показники: темпи зростання туристичної діяльності в контексті обсягів наданих послуг; частка доходів від туристичної діяльності у ВРП; прибутковість різних

видів туристичної діяльності; темпи зростання внутрішнього туризму; темпи зростання в'їзного туризму; позитивні зміни якості НПС; відсутність негативних змін екосистем ПФТ.

Залежно від отриманого результату обирається стратегія формування та реалізації туристичного потенціалу поліфункціональних територій.

Стратегії формування та реалізації туристичного потенціалу ПФТ повинні встановлюватись з урахуванням національних і регіональних стратегій соціально-економічного розвитку. Тому доцільно використати ієрархічний підхід до обґрунтування цих стратегій (табл. 1).

На першому рівні доцільно розмістити стратегії, які визначатимуть поведінку суб'єктів ПФТ у конкурентному середовищі: збалансування інтересів, формування конкурентних переваг, завоювання стратегічних зон господарювання.

Таблиця 1

**Стратегії формування та реалізації туристичного потенціалу поліфункціональних територій**

Рівень	Типи	Стратегія	
I	Поведінкові	Стратегія збалансування інтересів	стратегії взаємних поступок стратегії конструктивізму стратегії узгодження дій
		Стратегія формування конкурентних переваг	Конгломеративна фокусування диверсифікації
		Стратегія завоювання стратегічних зон господарювання	антикризова, стабілізації, утримання позицій, розширення співпраці
II	Конкурентні	Конгломеративна	
		Стратегія фокусування	
		Стратегія диверсифікації	горизонтальна, концентрична
III	Функціональні	Інвестиційні	Інвестування у реалізацію наявного туристичного потенціалу ПФТ Інвестування у відтворення туристичного потенціалу ПФТ Інвестування у нарощення туристичного потенціалу ПФТ Інвестування у створення нових атракцій
		Маркетингові	

Стратегія збалансування інтересів дозволяє забезпечити найбільш ефективне використання туристичного потенціалу ПФТ і застосовується тоді, коли на цій території зосереджені різнопланові ресурси, запаси їх досить великі для розвитку різних видів діяльності. Ця стратегія може реалізовуватись на основі таких поведінкових типів:

- стратегії взаємних поступок, що передбачає пошук компромісних рішень за рахунок свідомої відмови від частини власних інтересів у використанні наявних ресурсів ПФТ на користь іншої сторони, щоб отримати взаємну вигоду;

- стратегії конструктивізму, яка передбачає досягнення домовленостей у поєднанні зусиль для нарощення туристичного потенціалу ПФТ для створення нових напрямів діяльності, формуванні нових сегментів на туристичному ринку за рахунок пошуку та прийняття конструктивних рішень, які б задовольняли інтереси зацікавлених сторін;

- стратегії узгодження дій, яка доцільна у випадку, якщо ситуація вимагатиме проведення взаємоузгоджених дій, спрямованих на відтворення природно-ресурсного потенціалу ПФТ.

Стратегія формування конкурентних переваг дозволяє забезпечити конкурентні переваги у використанні туристичного потенціалу ПФТ і застосовується як забезпечувальна при використанні стратегії конструктивізму при формуванні нових сегментів на туристичному ринку та застосуванні поділу зон впливу і спеціалізації. Ця стратегія може реалізовуватись на основі конкурентних стратегій другого рівня: конгломеративної, фокусування, диверсифікації, які будуть розглянуті нижче.

Стратегія завоювання стратегічних зон господарювання застосовується у випадках інтенсивної конкуренції щодо використання туристичного потенціалу ПФТ і може реалізовуватись на основі таких її видів:

- антикризової стратегії, коли є потреба невідкладної реалізації комплексу антикризових заходів, спрямованих як на формування туристичного потенціалу ПФТ, так і на його відтворення та нарощування з дотриманням при цьому інтересів усіх зацікавлених сторін, залучаючи переважно фінансову підтримку з боку держави (наприклад, розробка та фінансування цільових програм природоохоронного характеру, розвитку туризму тощо);

- стратегії стабілізації, якщо сформовані види економічної діяльності та напрями використання туристичного потенціалу ПФТ залишаються перспективними;

- стратегії утримання позицій, якщо існують конкурентні переваги, які дозволяють досягнути високого рівня розвитку на довготривалу перспективу та забезпечити ефективне використання туристичного потенціалу ПФТ;

- стратегії розширення співпраці, коли власних ресурсів для ефективного розвитку не вистачає і є потреба, для постійного підтримання досягнутих результатів, пошуку нових можливостей їх підвищення за рахунок залучення власних та сторонніх ресурсів. Цей вид стратегії – забезпечувальний для стратегії узгодження дій.

Враховуючи специфіку поліфункціональних територій – багатофункціональність туристичного потенціалу, стратегіями другого рівня можуть бути: конгломеративна, фокусування, диверсифікації.

Конгломеративна стратегія передбачає заходи нарощення туристичного потенціалу ПФТ та формування нових туристичних та рекреаційних продуктів, технологічно не пов'язаних з існуючими, на нових ринках.

Стратегія диверсифікації дозволяє досягти конкурентних переваг завдяки комплексному використанню туристичного потенціалу ПФТ, рівень якого невисокий, і може мати такі форми: концентрична, яка націлена на реалізацію наявного туристичного потенціалу ПФТ шляхом впровадження нових видів туристичних послуг; горизонтальна яка передбачає розвиток супутніх видів діяльності на основі нових технологій освоєння туристичного потенціалу ПФТ.

Третій рівень – забезпечувальний, потребує використання функціональних стратегій: товарної, маркетингової, інвестиційної, фінансової, кадрової тощо.

**Висновки за даним дослідженням та перспективи подальших досліджень в даному напрямку.** Одже завдяки процесному та ієрархічному підходам було обґрунтовано стратегії формування та реалізації туристичного потенціалу поліфункціональних.

Було зазначено, що стратегічні напрями повинні формуватися з урахуванням національних і регіональних інтересів і забезпечувати, з одного боку сталий розвиток поліфункціональних територій, з другого – ефективну діяльність суб'єктів господарювання.

Обґрунтовано альтернативні варіанти стратегій, що забезпечують гнучкість процесів управління та формуванням та реалізацією туристичного потенціалу поліфункціональних територій.

### *Література*

1. Вартамян Г. В. Теоретико-методичні підходи типізації поліфункціональних екосистем // Економіка: реалії часу. – 2013. - №4(9). – С. 161 – 166.
2. Грановська Л. М. Еколого-збалансоване природокористування в умовах поліфункціональності територій : монографія / Л. М. Грановська. – Херсон : Вид-во ХДУ, 2009. – 414 с.
3. Гудзь М. В. Потенціал приморської курортно-рекреаційної території: стан і перспективи використання: монографія / М.В. Гудзь; НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 352 с.
4. Коленда Н. В. Регіональна політика розвитку рекреаційного природокористування: механізми формування та реалізації / Герасимчук З. В., Коленда Н. В., Черчик Л. М. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 172 с.
5. Черчик Л. М. Формування ринкових відносин у рекреаційному природокористуванні : монографія / Л. М. Черчик. – Луцьк : ЛДТУ, 2006. – 352 с.

### *Abstract*

**Vartanian A.**

#### **Strategies of the Multifunctional Territories' Tourism Potential's Formation and Realization**

In the article the approaches to the development of strategies of multifunctional areas' tourism potential's formulation and implementation which is based on national and regional strategies are considered, also examines the need to assess the efficiency of tourism potential field of multifunctional areas.

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

*Владимирська Н.І.*

---

*У статті розглянуто теоретичні аспекти, що стосуються сутності понять інвестиції, банківські інвестиції, кредитно-інвестиційна діяльність банків. Проаналізовано показники стосовно умов функціонування економіки, стану економічної свободи та інвестиційної привабливості України за період з 2008 по 2015 роки. Надано окремі рекомендації стосовно моделі розвитку інвестиційного банкінгу в країні з метою формування прийняттого інвестиційного клімату та розвитку економіки України.*

**Постановка проблеми.** Зростання значення глобалізаційних та інтеграційних тенденцій у світовій економіці зумовлює необхідність підвищення рівня національної економіки держави з метою покращення її конкурентної позиції у міжнародному економічному середовищі. У процесі розвитку різних сфер національного господарства важливу роль набуває проблема пошуку джерел фінансових ресурсів для реалізації нових проектів, яка не завжди може бути вирішена за рахунок власних коштів підприємств, фінансової підтримки держави чи ресурсів зовнішніх інвесторів, що, призводить до зростання значення фінансово-кредитних установ як посередників на фінансовому ринку, здатних надавати кредитні кошти суб'єктам господарювання. Враховуючи домінуючу роль банківського сектора в структурі фінансового ринку України, існує об'єктивна необхідність дослідження поняття інвестицій, банківських інвестицій та кредитно-інвестиційної діяльності банків. У статті також розглянемо тенденції та стан інвестиційного клімату України, які значною мірою пов'язані з кредитно-інвестиційною діяльністю банків та формуванням особливостей банківських інвестицій в Україні. Також вважаємо за необхідне проаналізувати існуючі у світі моделі інвестиційного банкінгу та визначити прийнятну для української банківської системи модель.

**Аналіз досліджень та публікацій з даної проблеми.** Поняття інвестицій є надзвичайно широким і його зміст має свої особливості в різних розділах економічної науки та галузях практичної діяльності. Термін «інвестиції» походить від латинського слова "investire", що означає

одягати, убирати. Існують всебічні думки та припущення стосовно походження терміна "інвестиції", але в будь-якому випадку воно пов'язується з певними вкладеннями. Дуже часто поняття «інвестиції» ототожнюють с «капітальними вкладеннями», що, в принципі, можна пояснити складністю розуміння поняття інвестицій внаслідок їх багатогранності та відносної новизни у вживанні (до 1991 р. в Україні термін "інвестиції" офіційно ототожнювався з терміном "капітальні вкладення").

Теоретичні аспекти інвестицій розглянуті в працях багатьох авторів. Серед них такі вітчизняні вчені, як А. Музиченко, А. Пересада, В. Федоренко, Я. Жалило, Н. Татаренко, М. Денисенко та інші.

Можна розглянути й більш широкі трактування поняття інвестицій, в яке закладено досягнення соціального ефекту, в тому числі виробничого, природоохоронного та інших (І.А. Бланк, В.В. Бочаров, Ф.С. Тумусов, Ю.А. Маленков та ін.), а саме: «інвестиції» - це види фінансових, матеріальних та інших цінностей, які вкладаються інвестором в об'єкти підприємницької діяльності з метою вилучення доходу (прибутку) [1]. Антіпов О.М., Ляшенко О.М. притримуються більш широкого визначення інвестицій, яке наведене у Законі України «Про інвестиційну діяльність» [2].

Серед зарубіжних вчених, в роботах яких досліджується тематика інвестицій, необхідно зазначити Л. Дж. Гітмана, В. Шарпа. У своїх дослідженнях ці видатні вчені приділяють увагу проблемам інвестицій, факторам, що на них впливають, а також значенню і впливу інвестицій на національну та світову економіку. В. Шарп надає трактування терміну «інвестування», наголошуючи на тому, що це вже діяльність, пов'язана «з розлученням з грошима сьогодні з тим, щоб отримати більшу суму їх у майбутньому»; американські економісти Л.Гітман і М.Джонк вважають, що «інвестиція – це спосіб розміщення капіталу, який має забезпечити збереження або зростання суми капіталу» [3, 4].

Згідно з Законом України “Про інвестиційну діяльність ” від 18 вересня 1991 року: «Інвестиції – всі види матеріальних та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект.» [2]. Такими цінностями є:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів);
- рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права інтелектуальної власності;

- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих ("ноу-хау");
- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;
- інші цінності.

Найбільш повним, на нашу думку, є наступне визначення поняття інвестицій. Інвестиціями (інвестиційними ресурсами) є кошти, цільові банківські вклади, паї, акції й інші цінні папери, технології, машини, устаткування, ліцензії, у тому числі і на товарні знаки, кредити, будь-яке інше майно або майнові права, інтелектуальні цінності, вкладені в об'єкти підприємницької діяльності й інші види діяльності, з метою одержання прибутку (доходу) і досягнення позитивного економічного і соціального ефекту.

Якщо розглядати трактування категорії «банківські інвестиції» вітчизняними вченими, слід звернути увагу на праці Л. Луціва, який розглядає категорію «банківські інвестиції» як «інвестиції, що опосередковують процес використання тимчасово вільних грошових капіталів у вигляді фінансування (кредитування) капіталовкладень або іншої форми вкладень у реальні активи інвестиційних товарів (натурально-речова форма, майнові та інтелектуальні права) для обслуговування процесу відтворення»[5]. Наведена дефініція забезпечує врахування всіх активів, які можуть виступати об'єктом банківського інвестування, однак, надаючи дане визначення, автор враховує також поняття кредитування, що свідчить про неможливість відокремленого розгляду інвестиційної діяльності банків.

Серед вчених немає єдиного підходу до визначення поняття "банківські інвестиції". Прихильники вузького підходу дотримуються думки, що банківські інвестиції пов'язані лише з операціями з цінними паперами. Інші ж автори вважають за доцільне широке тлумачення терміна "банківські інвестиції". Під банківськими інвестиціями традиційно розуміють всі напрямки розміщення ресурсів комерційного банку, а також операції з розміщення грошових коштів на певний термін з метою набуття доходу. У першому випадку до інвестицій відносять весь комплекс активних операцій комерційного банку, у другому – тільки його термінову складову. Банківські інвестиції здійснюються в основному у формі кредитів і вкладень у цінні папери, тому фінансові інструменти банківського інвестування фахівці поділили на дві основні групи - кредитні та фондові інструменти інвестування.

До кредитних інструментів інвестування належать: довгострокові інвестиційні кредити, лізингове кредитування, проектне фінансування, іпотечні кредити та ін.

До фондкових інструментів можна віднести вкладення коштів у облігації внутрішньої державної позики та місцевих позик, цінні папери фондів компаній з управління активами (КУА), акції, корпоративні облігації, казначейські зобов'язання, операції «репо», депозитарні розписки, ощадні сертифікати, заставні, іпотечні цінні папери та ін.

У процесі розгляду проблематики кредитно-інвестиційної діяльності банків першочергове значення має з'ясування сутності означеного поняття. В сучасних наукових джерелах не сформовано єдиного підходу щодо змісту даного напрямку діяльності банків. Варто також зазначити про існування двох позицій науковців, які передбачають розгляд кредитно-інвестиційної діяльності банків як цілісного поняття чи відокремлене трактування кредитної та інвестиційної діяльності як її складових.

Так, А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак та І. В. Сало дотримуються другого підходу, визначаючи кредитну діяльність як «короткострокове та довгострокове кредитування виробничої, соціальної, інвестиційної та наукової діяльності підприємств та організацій; надання споживчих кредитів населенню; міжбанківських кредитів у частині наданих іншим банкам; лізинг, факторинг та дисконт векселів», у той час як під інвестиційною діяльністю вчені розуміють «формування портфеля цінних паперів та прями інвестиції» [6].

Варто зазначити, що під час розгляду кредитно-інвестиційної діяльності банків як сукупності двох пов'язаних, але самостійних напрямків, існує дискусійний аспект щодо первинності та, відповідно, важливості понять. На нашу думку, зв'язок між означеними складовими настільки тісний, що неможливо визначити більш важливий компонент. Однак, аналізуючи сутність категорії кредитно-інвестиційної діяльності, слід приділити увагу насамперед поняттю інвестиційної діяльності банків, оскільки зміст кредиту досить чітко визначено в загальній теорії економіки та фінансів як суму ресурсів, наданих у користування певному суб'єкту на умовах строковості, поверненості, платності та цільового спрямування.

В. Ю. Подчесова та К. В. Карась кредитно-інвестиційну діяльність банків визначають як «сукупність обґрунтованих стратегічних дій керівництва і працівників банку з надання банківських ресурсів з метою підвищення ефективності банківської діяльності, платоспроможності та зменшення рівня ризику» [7]. Натомість О. Ю. Заславська, характеризуючи кредитно-інвестиційну діяльність банків, вважає, що даному поняттю притаманне «надання грошових коштів на

довгостроковій основі на умовах платності, повернення, строковості з метою реалізації інвестиційних проектів»[8].

На нашу думку кредитно-інвестиційну діяльність банків України варто визначати як діяльність по інвестуванню коштів банків та клієнтів у цінні папери (у тому числі в цінні папери фондів КУА) та надання довгострокових цільових кредитів (у тому числі проектне фінансування) клієнтам у базові сфери економіки країни.

**Формування цілей статті.** Метою даної статті є аналіз умов функціонування економіки, стану економічної свободи та інвестиційної привабливості України за період з 2008 по 2015 роки. За результатами дослідження маємо надати окремі рекомендації стосовно моделі розвитку інвестиційного банкінгу в країні з метою формування прийняттого інвестиційного клімату та розвитку економіки України.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Інвестиційна діяльність банків має суттєве значення як для економіки країни в цілому, так і для самих банківських установ. Для економіки країни значення інвестиційної діяльності банків полягає в тому, що вони, акумулюючи фінансові ресурси фізичних і юридичних осіб, направляють грошові кошти в найбільш привабливі види економічної діяльності, стимулюють розвиток реального сектору та соціальної сфери, забезпечують формування фінансових можливостей для підвищення добробуту в країні в цілому. Особливо важливим є не тільки підтримання капіталу банків на належному рівні, а також його нарощування до рівня, який притаманний банкам розвинутих країн, які інвестують значні кошти як в операції з цінними паперами так і в операції довгострокового фінансування.

Саме такий інструмент інвестиційного довгострокового кредитування як проектне фінансування має стати для економіки України вирішальним та найбільш затребуваними на даному етапі розвитку економіки. Проектне фінансування дозволяє розподілити значні суми вкладень, що складають мільйони доларів, та ризики між ініціаторами проекту (інвесторами) та банками до прийняттого рівня та реалізувати створення нових промислових та інфраструктурних об'єктів у ключових галузях економіки країни. Основні особливості проектного фінансування в умовах специфіки, що стосуються нашої країни розглянуто у роботах [9, 10]

Важливою передумовою для здійснення інвестицій є наявність у країні привабливого інвестиційного клімату.

Інвестиційний клімат будь-якої держави, особливо такий його фактор, як ризик, є динамічним явищем, яке постійно змінюється під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів [11]. Інвестиційний клімат – це узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних,

організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що зумовлює привабливість і доцільність інвестування в ту або іншу господарську систему (економіку країни, регіону, корпорації). Зміна клімату призводить до перерозподілу інвестиційних потоків у глобальному середовищі й визначає активність інвесторів. Тому положення держави у світових рейтингах оцінювання інвестиційного клімату виступає як підґрунтя для інвестиційних процесів та визначає рівень іноземних інвестицій в економіку.

Оцінка Індексу інвестиційної привабливості України проводиться Європейською бізнес-асоціацією за підтримки дослідної компанії InMind. Індекс розраховується на основі регулярного моніторингу оцінок інвестиційного клімату України першими особами компаній-членів Європейської бізнес-асоціації (ЄБА). Пріоритетними завданнями ЄБА на 2014–2015 рр. є зменшення перешкод для інвестування, підтримка різних механізмів, які сприяють економічній інтеграції до ЄС та сприяння позиціонуванню України як держави, привабливої для інвестицій та ділового партнерства. За інформацією ЄБА, інвестори відзначили низку негативних тенденцій, які сьогодні спостерігаються в економіці України: корупція (15%); недосконале правове середовище (11%); непрозорість судової системи (5%); технічні бар'єри в процесі митного оформлення (13%); 5% респондентів зіткнулися з проблемами під час отримання банківських кредитів і позик [14].

Динаміка індексу інвестиційної привабливості за період з 2008 по 2015 роки представлена на Рис.1.

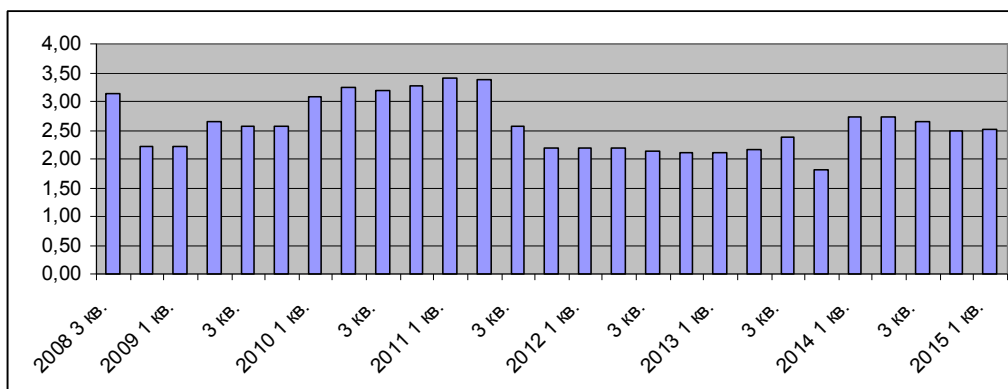


Рис.1 Індекс інвестиційної привабливості України за 2008-2015 рр.  
(побудовано автором на основі даних джерела [14])

Починаючи з 2009 року індекс інвестиційної привабливості мав впевнену тенденцію до росу з рівня 2,2 до 3,4 у 1 кв. 2011 року. Це був найвищий рівень індексу за аналізований період. Найнижчим рівень даного індексу був у 4 кв. 2014 року – 1,75. Станом на 1 кв. 2015 року індекс склав 2,51.

Таким чином ми маємо відносно стабільно низький рівень інвестиційної привабливості України з 3 кв. 2011 року по 1 кв. 2015 року, що свідчить про несприятливі умови для внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

Ще одним показником, що відображає стан інвестиційної привабливості країни можуть бути обсяги прямих іноземних інвестицій.

За даними Рис.2 видно, що найбільші обсяги прямих інвестицій в економіку України здійснює Кіпр. Однак наявна негативна тенденція щодо усіх найбільших країн інвесторів, а саме загальні обсяги прямих іноземних інвестицій зменшились станом на 01.07.2014р. у порівнянні з початком року. Така тенденція обумовлена нестабільною політичною та економічною ситуацією в країні, тому інвестори, розуміючи наявність підвищеного ризику, зменшили обсяги своїх інвестицій.

Розглянемо також показники, що розраховуються міжнародними організаціями та стосуються інвестицій, умов розвитку економіки та фінансово-банківської сфери.

Так Міжнародна фінансова корпорація (МФК) розраховує щорічний індекс Doing Business (Ведення бізнесу), який включає 10 показників, що впливають на його формування:

- реєстрація підприємства;
- отримання дозволу на будівництво;
- приєднання до електричних мереж;
- реєстрація власності;
- отримання кредитів;
- захист міноритарних інвесторів;
- оподаткування
- міжнародна торгівля;
- забезпечення виконання контрактів;
- дозвіл неплатоспроможності;

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України з країн-інвесторів (за найбільшими обсягами)

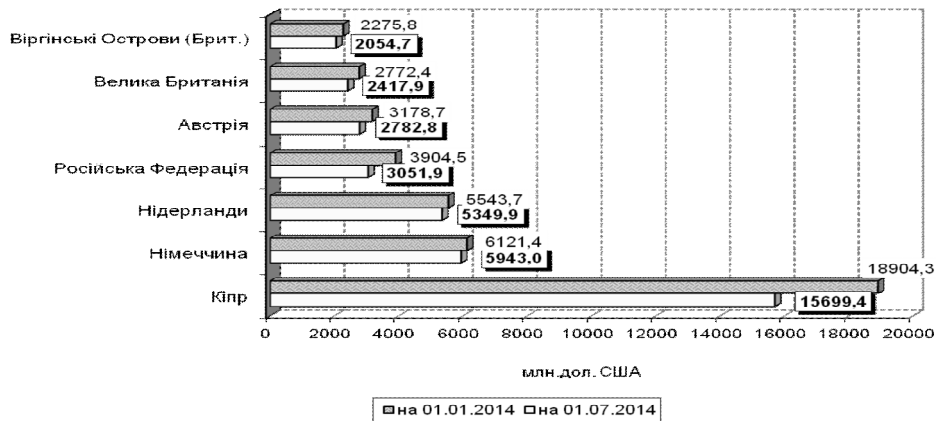


Рис.2 Прямі іноземні інвестиції в економіку України [14]

Рейтинг налічує 189 позицій серед яких до першої п'ятірки країн станом на червень 2015 року входять Сінгапур, Нова Зеландія, Гонконг, Данія. Україна займає 96 позицію після Мальти та Філіппін.

Ще одним показником, що оцінює умови функціонування економіки, включаючи залучення інвестицій, стан фінансової та банківської системи країни є індекс економічної свободи, що розраховується вже на протязі 20 років та публікується The Wall Street Journal и Heriage Foundation. [15].

Аналізується 186 стран по 10 видах показників. Методика оцінки індексу економічної свободи заснована на 10 кількісних та якісних факторах, що згруповані у 4 основні категорії:

- правила та виконання законодавства,
- обмеження, що накладаються урядом,
- регулювання ефективності, у тому числі свобода ведення бізнесу
- відкритість ринку, у тому числі свобода інвестування, фінансова свобода.

Зважаючи на територіальну близькість України та Польщі порівняємо індекси економічної свободи цих країн.

Динаміку індексу економічної свободи України у порівнянні з динамікою аналогічного індексу Польщі представлено на Рис. 3

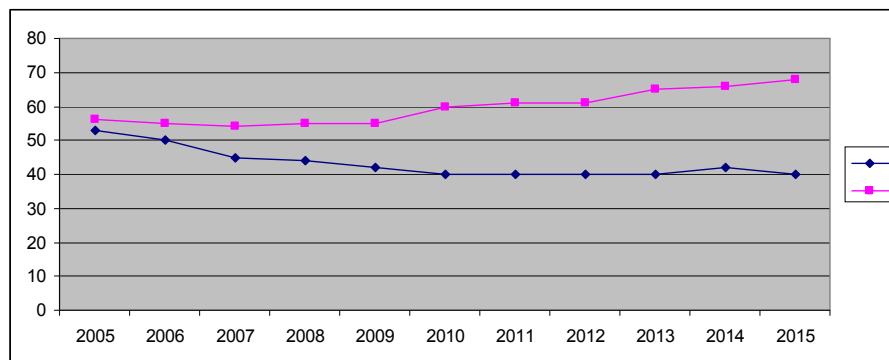


Рис. 3 Динаміка зміни індексу економічної свободи України - нижня крива в порівнянні з Польщею - верхня крива, за 2005-2015 р.р. (побудовано автором на основі даних джерела [15])

Рівень індексу економічної свободи України, починаючи з 1995 року мав поступову динаміку росту від 40 до 53 од. у 2005 році. У 2005 році цей показник був найбільше наближеним до показника Польщі, що склав 60 од. У період з 2005 по 2015 рік показник індексу економічної свободи поступово знижувався та досяг рівня 43 од. Що стосується Польщі, то даний індекс країни поступово підвищився у 2015 році до рівня 68 од. та зрівнявся з аналогічним рівнем показника Польщі 2002 році.

Можна зробити висновок про необхідність покращення складових, що формують індекс економічної свободи України для досягнення більш високого рівня даного індексу.

Зважаючи на те, що індекс фінансової свободи, що є складовою показника відкритості ринку, стосується ступеня ефективності банківської сфери та ступеня незалежності від державного контролю та втручання у фінансовий сектор, розглянемо тенденції зміни даного індексу на Рис.4. Максимальний індекс 100 притаманний умовній країні, що має максимальну фінансову свободу, яка забезпечує незначне втручання держави у фінансовий сектор. У таких умовах банки можуть вільно надавати кредити, приймати депозити, а також проводити без обмежень операції в іноземній валюті.

Згідно з методикою розрахунку індексу фінансової свободи, показник на рівні 30 од., який притаманний Україні у періоди з 1996 по 2002 роки та у період з 2010 по 2015 роки, свідчить, що уряд країни володіє або контролює більшістю фінансових інститутів країни. Фінансові інститути у значній мірі обмежені у своїх діях, формування банківської

системи стикається зі значними перешкодами, іноземні інститути схильні до значних обмежень.

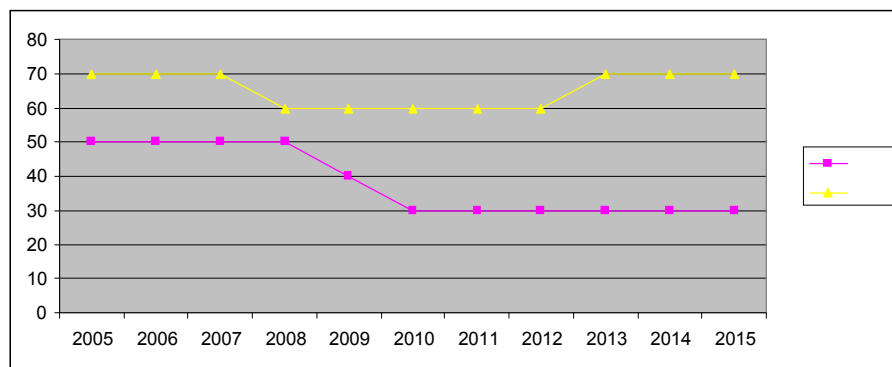


Рис. 4 Динаміка зміни індексу фінансової свободи України - нижня крива, в порівнянні з Польщею - верхня крива, за 2005-2015 р.р. (побудовано автором на основі даних джерела [15])

Такий стан фінансових свобод не сприяє як економічному розвитку України так і розвитку фінансової та банківської систем.

Для порівняння - рівень індексу фінансової свободи Польщі у період з 2002 по 2006 роки та у період 2013 та 2015 роки досяг максимального для цієї країни рівня – 70 од. Згідно з методикою розрахунку рівень даного індексу свідчить про те що видача позик як державним так і приватним структурам не має обмежень. Державна власність не має значного впливу на фінансові інститути, щодо іноземних фінансових інститутів – існують незначні обмеження.

Ми маємо значний розрив між рівнями індексу фінансової свободи України та Польщі, який у 2,3 рази менший в нашій країні у порівнянні з Польщею. Для оцінки рівня індексу інвестиційної свободи розглянемо динаміку індексу на Рис 5.

Максимальний рівень індексу інвестиційної свободи, що оцінюється

в 100 балів, відбиває умови країни у яких відсутні обмеження на потоки інвестиційного капіталу, підприємства та особи мають можливість переміщувати свої ресурси як в країну так і за її межі.

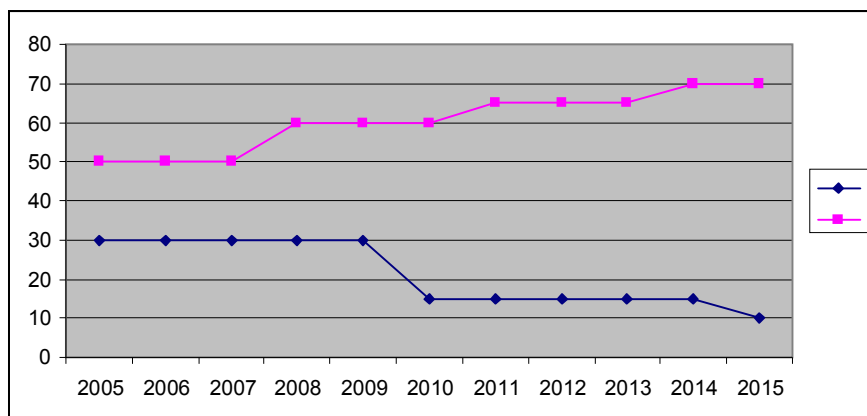


Рис. 5 Тенденції зміни індексу інвестиційної свободи України - нижня крива, в порівнянні з Польщею - верхня крива, за 2005-2015 р.р. (побудовано автором на основі даних джерела [15])

Індекс інвестиційної свободи в Україні сягає лише рівня близько 10 одиниць станом на 2015 рік. Варто відзначити, що у період з 1995 по 2002 рік рівень даного коефіцієнта стабільно складав 50 одиниць, а починаючи з 2003 року коефіцієнт стабільно зупинився на рівні 30 од.

Тобто інвестиційна привабливість України не тільки не зростає, а навпаки знижується. Що стосується сусідньої Польщі, то даний індекс стабільно перевищував показник рівня України на 20 одиниць у період з 1995 по 2007 роки. Починаючи з 2008 року розрив у показнику стрімко зростає та досяг різниці у 60 одиниць у 2015 році.

Таким чином індекс економічної свободи України є низьким у порівнянні з сусідньою Польщею, а складові, розглянуті нами у даній статті, що його формують, мають тенденцію до погіршення.

Після стабілізації політичної та внутрішньодержавної ситуації в Україні для формування сприятливого інвестиційного клімату цінним може бути досвід КНР, яка вміло розвиває економіку, залучає інвестиції та захищає свою банківську систему від іноземного капіталу. Інвестування іноземного капіталу у банківську сферу і економіку загалом можна розглядати як банківську послугу з регулювання економікою. Китайське законодавство обмежує діяльність кожного іноземного банку одним містом і дає змогу надавати послуги спільним підприємствам у галузі валютних операцій. Окрім того, у КНР законодавчо визначено перелік

послуг, які можуть надавати іноземні банки у спеціальних економічних зонах: платіжні послуги клієнтам і банкам-кореспондентам; документарні послуги; проектне фінансування; інвестиційні послуги; видача гарантій; фінансове консультування; кастодіальні послуги (із семи перелічених чотири належать до інвестиційних послуг).

Експерти виділяють певну класифікацію моделей інвестиційного банкінгу [12]. Дискусійним є питання про те, яка з моделей є найбільш ефективною. Слід відзначити що, для кожної країни потреби можуть бути індивідуальними та відрізнятися у різні періоди часу. Перевагами універсальної моделі є можливості відокремлення ризику за операціями з цінними паперами від ризику за традиційними банківськими операціями, а перевагою спеціалізованої моделі вважають наявність ефекту диверсифікації банківської діяльності, що підвищує конкурентоспроможність банків.

**Висновки** На нашу думку, для України після стабілізації основних процесів в країні та задля залучення інвестицій для подальшого розвитку економіки, прийнятною може бути універсальна модель інвестиційного банкінгу, що передбачає наявність універсальних банків, які мають право на здійснення інвестиційної діяльності, так як існування спеціалізованих інвестиційних банків не передбачено законодавством України.

Також для формування прийняттого інвестиційного клімату в Україні та успішного функціонування універсальної моделі інвестиційного банкінгу потрібно провести значні зміни, у наступних напрямках:

- формування та виконання відповідного законодавства,
- нівелювання обмежень у різних сферах, що накладаються урядом,
- регулювання ефективності економіки, у тому числі підвищення свободи ведення бізнесу,
- забезпечення відкритості ринку країни, у тому числі свободи інвестування та фінансової свободи.

#### **Література**

1. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Т.1. / Бланк И.А. – К.: Эльга – Н., Ника-Центр, 2001. – 348 с.
2. Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України №1560-ХІІ від 18 вересня 1991 року. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/page>
3. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования. Пер.с англ./ Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк – М.: Дело, 1999. – 427 с.
4. Шарп У.Ф. Инвестиции / У.Ф. Шарп. – М.: Инфра, 2000. – 1024 с.

5. Луців Б.Л. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України : автореф. дис. д-ра екон. наук : спец. 08.04.01 /– Тернопіль : ТДЕУ, 2005. – 34 с.
6. Єпіфанов А.О. Операції комерційних банків: навч. посіб. / А.О. Єпіфанов, Н.Г. Маслак І.В.Сало. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 523 с.
7. Подчесова В.Ю. Дослідження кредитно-інвестиційної діяльності банків України / В. Ю. Подчесова, К. В. Карась // Часопис економічних реформ. – 2012. – № 4 (8). – С. 2–7.
8. Заславська О.Ю. Аналіз кредитно-інвестиційної діяльності українських банків / О. Ю. Заславська // Аналітично-інформаційний журнал «Схід». – 2012. – № 4 (118). – С. 30–35.
9. Владимирская Н.И. Проектное финансирование, как инвестиционный инструмент для развития транспортной отрасли / Н.И.Владимирская // Економічні інновації. – 2011. – № 46. – С. 305 – 315
10. Владимирська Н.І. Особенности обеспечения при проектном финансировании (на примере промышленного предприятия Одесского региона) // Економічні інновації. – 2012. – № 50. – С. 339 – 346
11. Швець В.Я. Аналіз інвестиційного клімату в економіці України та шляхи його покращення // Економічний нобелівський вісник. - 2014. - № 1 (7). – С. 502-508
12. Качмар С. І. Особливості формування та тенденції розвитку інвестиційного банкінгу у світовій практиці // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Економіка. - 2013. - Вип. 23. - С. 290-294.
13. Тарасевич Н.В. Проблеми капіталізації банків в Україні/ Н.В.Тарасевич //Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць.-2013.-№1 (48). – С.295-299.
14. Офіційний сайт державної служби статистики. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
15. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [<http://www.heritage.org/index/visualize> ]

### *Abstract*

**Vladymyrska N.**

#### **Theoretical aspects and features of investment activity in Ukraine**

Theoretical aspects, that touch the nature of investment concepts, bank investments, credit-investment activity of banks, are considered in the article. Indexes are analysed in relation to operating of economy, state of economic freedom and investment attractiveness of Ukraine conditions for period from 2008 to 2015. Same recommendations are given in relation to the model to development of investment banking in a country with the aim of forming of acceptable investment climate and development of Ukraine economy.

УДК 336.02

## ФІСКАЛЬНО-РЕГУЛЮЮЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОСОБИСТОГО ПРИБУТКОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

*Волохова М.П.*

---

*Стаття присвячена висвітленню фіскальної та регулюючій ролі податку на доходи фізичних осіб на основі аналізу надходжень з цього податку до бюджетів різних рівнів України. Надано пропозиції щодо вдосконалення механізму стягнення податку в рамках Податкового Кодексу України.*

**Постановка завдання.** У сучасних умовах податок на доходи фізичних осіб закріплений за місцевими бюджетами та закладає основу формування міських, сільських та селищних бюджетів, є одним з основних податків, який сплачується із заробітної плати, питома вага якого у загальній сумі надходжень до місцевого бюджету складає близько 70 %. Недоотримана сума податку тягне за собою недофінансування освіти, закладів охорони здоров'я, а також багатьох соціальних програм. За допомогою податкового регулювання економіки країни можна контролювати діяльність платників податків, коригуючи податковий тиск, збільшуючи чи зменшуючи ефективність їх діяльності.

Діючий механізм оподаткування доходів фізичних осіб ще не має достатньо прийняттого рівня досконалості. На даний час окремі положення податкового законодавства все ще не врегульовані та залишаються недостатньо опрацьованими на практиці. Тому питання оптимального реформування та подальшого вдосконалення як механізму оподаткування доходів фізичних осіб, так і пошук шляхів зростання фіскального та регулюючого потенціалу особистого прибуткового оподаткування є надзвичайно актуальними.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Комплексне розв'язання проблем податкового регулювання та реформування оподаткування доходів фізичних осіб в Україні, а також соціально-економічні важелі цього податку розглядалася в працях вітчизняних вчених таких як: В. Андрущенко, В. Базилевича, О. Василика, В. Вишневського, А. Даниленка, О. Данілова, Ю. Іванова, А. Крисоватого, І. Лютого, В. Мельника, Ц. Огня, В. Опаріна, Г. П'ятаченка, А. Соколовської, В. Тропіної, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та ін.

[1,2]. Вчені у своїх працях висвітлили багато теоретичних аспектів системи оподаткування доходів фізичних осіб, але не в повному обсязі надано оцінку поєднання фіскального та регулюючого впливу податку, не мають практичного застосування певні механізми вдосконалення системи оподаткування цим податком, які б дозволили оптимізувати податкове навантаження на малозабезпечені верстви населення та одночасно виконати фіскальну функцію податку.

**Метою** дослідження є розгляд регулюючого потенціалу особистого прибуткового оподаткування в Україні та розробка пропозицій щодо удосконалення цього податку в напрямках посилення його регулюючого впливу на доходи громадян України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вчений-фінансист Крисоватий А.І. пропонує наступні критерії оцінки системи оподаткування доходів фізичних осіб в Україні: фіскальної достатності; економічної ефективності; соціальної справедливості; стабільності; гнучкості [1, с.40]

Варто відмітити, що згідно критерію фіскальної достатності, система оподаткування доходів фізичних осіб повинна бути організована таким чином, щоб можна було «забезпечити таку величину податкових надходжень, яка була б оптимально бажаною, виходячи із проголошеної економічної доктрини [2, с.44].», тобто щоб податкові надходження були достатніми для того, щоб держава в особі органів державної влади могла виконати всі закріплені за нею функції. Даний критерій обумовлений фіскальною функцією податку.

Критерій економічної ефективності аналізує податкове навантаження на платників податків з доходу фізичних осіб, вказує, яка сума доходу або прибутку залишається у розпорядженні суб'єкта господарювання після сплати податків [3]. На нашу думку, даний критерій обумовлений регулюючою функцією податку. Виконання даного критерію надає можливість досягти сприятливих умов для економічного розвитку.

Соціальна справедливість як критерій розглядається у двох аспектах. Перший полягає у тому, що доходи, які залишаються в розпорядженні платників податків, зменшуються на суму сплачених податків [3]. Другий аспект полягає у тому, що платники отримують внаслідок сплати податку та його перерозподілу різноманітні блага у вигляді охорони здоров'я, освіти, національної безпеки та ін. Реалізація даного критерію надає можливість створення сприятливих умов соціального розвитку.

Досить важливим є критерій стабільності, оскільки він передбачає, що порядок справляння та елементи податку не будуть змінюватись

протягом певного часу. Дотримання даного критерію надає можливість досягти створення стабільної податкової системи.

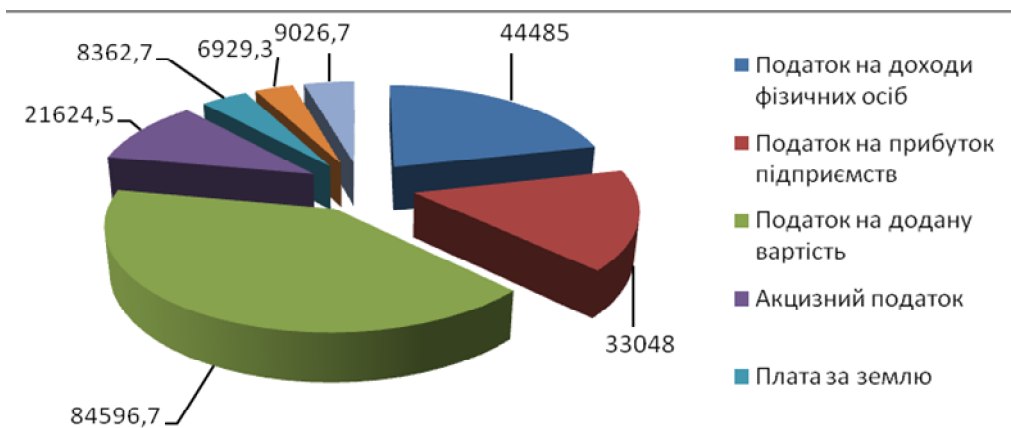
Оперативне втручання в діяльність органів державної влади з приводу змін в податковій діяльності залежно від тієї ситуації, яка складається в країні в певний період часу передбачає критерій гнучкості. Він дає можливість об'єктивно діяти в будь-якій ситуації, вчасно реагувати на зміни в соціально-економічному житті країни. Про усі вищезазначені критерії органам законодавчої влади треба пам'ятати задля успішного керування та регулювання податковою політикою.

Регулювання доходів фізичних осіб здійснюється відповідно законодавчої та нормативної бази. З 2015 року в податковій системі України здійснилися кардинальні зміни. Відбулося скорочення кількості податків – з 22 до 11, з яких залишилося 7 загальнодержавних податків (податок на прибуток підприємств; податок на доходи фізичних осіб; податок на додану вартість; акцизний податок; екологічний податок; рентна плата і мито). Законодавчі засади оподаткування податком на доходи фізичних осіб, які діють з 01.01.2011 року встановлені Податковим кодексом України (ПКУ) № 2755 – VI від 02.12.2010 року.

На цей час прямі податки створюють значне податкове навантаження на суб'єктів господарювання, які мають великі ставки щодо найманих працівників та прибутку підприємця. В Україні коло 36% становить частка роботодавця та 3,6% (єдиний соціальний внесок) - частка працівника, що загалом становить 39,6%. Приблизно такою же є ставка у Білорусії - 40,6%, занадто нижчою у Казахстані - 27,0 %, у Росії - 26,0% та Грузії - 20,0%.

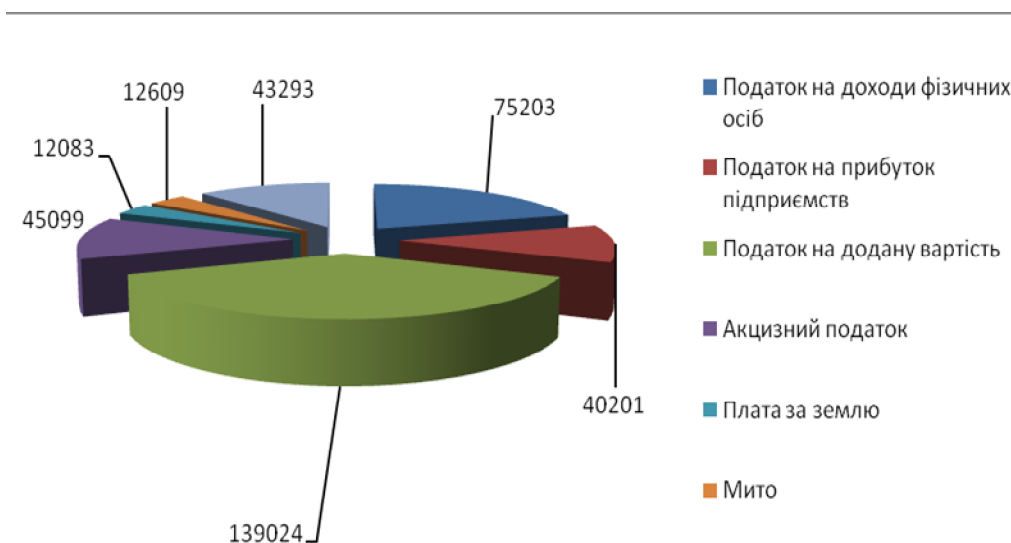
Проблему необхідно вирішувати, поступово знижуючи частку бюджету уряду в економіці та створюючи умови для ширшого залучення приватного сектору. Структура податків в Україні поліпшилася, здійснено позитивні реформи, однак граничні ставки прямих податків, середнє податкове навантаження і витрати, пов'язані з виконанням податкового законодавства, залишилися незмінними. Зараз рівень оподаткування в Україні, за оцінкою Світового банку, становить 45-46 відсотків, що помітно вище за середньосвітовий (35%).

За даними Державного комітету статистики України, розглядаючи податкові надходження до Зведеного бюджету України у 2009 році та у 2014 роках (див. Рис. 1 та Рис. 2), слід зазначити, що першу позицію завжди займав непрямий податок - ПДВ, другу ПДФО, якій збільшився з 44485 млн. грн. у 2009 році до 75203 млн. грн. у 2014 році.



\* Розраховано згідно даним Державного комітету статистики України

Рис. 1 Податкові надходження до Зведеного бюджету України протягом 2009 році (у млн. грн.)



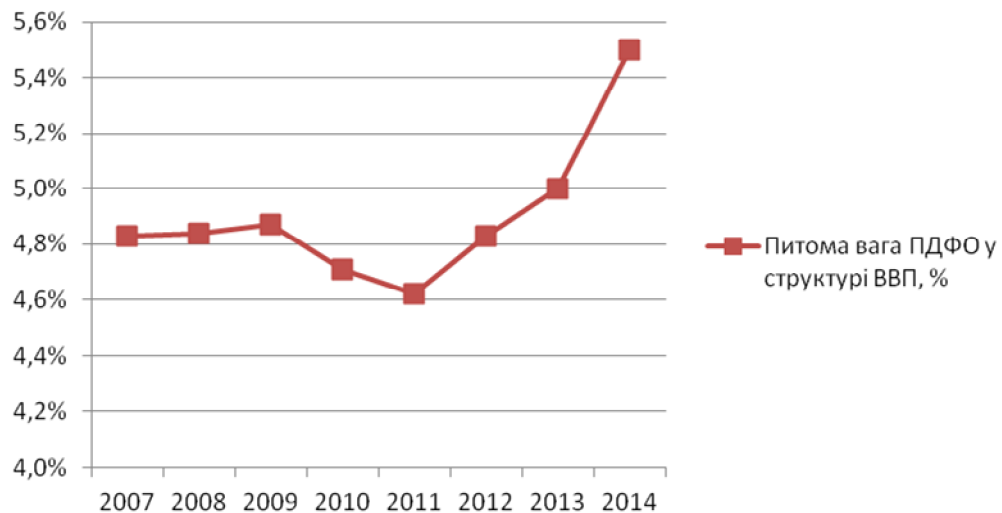
\* Розраховано згідно даним Державного комітету статистики України

Рис. 2 Податкові надходження до Зведеного бюджету України у 2014 році (у млн. грн.)

Третє місце займає податок на прибуток підприємств, який теж мав збільшення на 7153 млн. грн. у 2014 році в порівнянні з 2009 роком.

За період з 2007-2009 рр. питома вага податку на доходи фізичних осіб зросла лише на 0,04 в.п. з від 4,83 % до 4,87 % (див. Рис. 3, табл.1).

Враховуючи те, що у 2009 році абсолютні показники як ВВП, так і ПДФО скоротилися, можна стверджувати, що перерозподіл ВВП не залежав від падіння економіки в цілому. Однак у 2010-2011 рр. відбулося скорочення частки податку на доходи фізичних осіб в структурі ВВП України, порівнюючи з 2009 роком даний показник скоротився на 0,16 в. п. та 0,25 в. п. відповідно. Після затвердження усіх основних поправок і змін в новий Податковий Кодекс, а саме починаючи з 2012 року, податкові надходження від податку на доходи фізичних осіб почали зростати. У порівнянні з 2011 роком у 2014 році частка ПДФО в структурі ВВП зросла на 0,8 в. п. (з 4,62% до 5,5%). Загалом порівнюючи показник 2007 року та 2014 року, відбулося зростання з 4,83 % до 5,5 %, тобто на 0,67 в. п. (Рис. 3, табл.1).



Джерело: побудовано автором за даними [4]

Рис. 3 Питома вага ПДФО у структурі ВВП, у %

У європейських країнах найвищий рівень питомої ваги надходжень податку з доходів фізичних осіб у ВВП має місце в Данії 24,2 %, Фінляндії 13,0 %, Швеції 12,5 %, Італії 12,1 %, що значно вище від вітчизняного показника.

Такий низький рівень питомої ваги податку на доходів фізичних осіб в структурі ВВП та податкових надходженнях нашої країни порівняно з європейськими країнами В.О. Вишневецький пояснює значно нижчим рівнем заробітної плати порівняно з європейським. До того ж, на

наш погляд, вагомим чинником є також нерозвинений механізм свідомого декларування доходів, відмінних від заробітної плати.

Динаміка виконання плану з надходжень податку на доходи фізичних осіб до Зведеного бюджету України, а також питома вага ПДФО у структурі ВВП та у доходах місцевих бюджетів України представлено у таблиці 1 та рисунку 4.

Як свідчать дані таблиці 1 та рис. 4 за аналізований період лише у 2007 році план надходжень від даного податку до Зведеного бюджету України було виконано й перевиконано на 4,2 %.

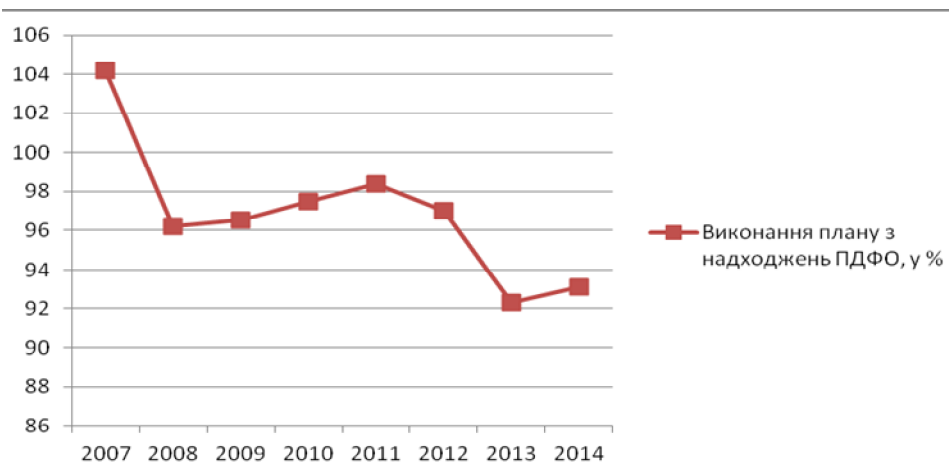
Таблиця 1

**Податок на доходи фізичних осіб протягом 2007 – 2014 років**

Показники	Роки							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП, млрд. грн	720,7	948,1	913,3	1082,6	1302,1	1411,2	1444	1365,1
Питома вага ПДФО у структурі ВВП, %	4,83 %	4,84 %	4,87%	4,71%	4,62%	4,83%	5,00 %	5,50 %
Фактичні надходження ПДФО до Зведеного бюджету, млрд. грн	34,8	45,9	44,5	51	60,2	68,1	72,2	75,2
Планові надходження ПДФО до Зведеного бюджету, млрд. грн	33,4	47,7	46,1	52,3	61,2	70,2	78,2	80,8
Виконання плану з ПДФО до Зведеного бюджету, %	104,2	96,2	96,5	97,5	98,4	97	92,3	93,1
Питома вага ПДФО у доходах місцевих бюджетів України, %	59,6	62,1	62,1	62,6	63,2	62,39	60,57	61,41

Джерело: побудовано автором за даними [4]

Починаючи з 2008 по 2014 роки план з надходжень податку на доходи фізичних осіб до Зведеного бюджету України виконано не було, однак найбільший рівень виконання зафіксовано у 2011 році на рівні 98,4 %, а найнижчий показник у 2013 році – 92,3 %.



Джерело: побудовано автором за даними [4]

Рис. 4 Динаміка виконання плану з надходжень ПДФО протягом 2007-2014 років, у %

Аналізуючи питому вагу ПДФО у доходах місцевих бюджетів слід зазначити, що впродовж вказаного періоду цей податок залишається основним бюджетоутворюючим податком місцевих бюджетів, так його частка у 2007 році складала 59,6% усіх доходів місцевих бюджетів, а у 2014 році зросла до 61,41%.

Зазначимо, що до 2015 року нормативи відрахувань податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів були такі: бюджети міст обласного значення та районів отримували 75% від закріпленого податку, обласні бюджети – 25%, а бюджет м. Києва – 100% . У 2015 році встановлені нові нормативи відрахувань податку на доходи фізичних осіб, так бюджети міст обласного значення та районів отримують 60% від цього податку, обласні бюджети – 15%, а бюджет м. Києва – 40%. Вказані зміни значно зменшать надходження до місцевих бюджетів різних рівнів.

Слід відмітити, що на обсяг податкових надходжень з фізичних осіб впливають певні макроекономічні чинники: розмір ВВП, який створюється країною; рівень зайнятості населення; рівень інфляції; платоспроможність населення; нормативно-правове забезпечення та ін.

Система прибуткового оподаткування доходів громадян відіграє велике значення у доходах бюджету, а рівень фіскальної наповненості місцевого бюджету держави напряму залежить від фінансового стану кожного громадянина України. Сьогодні між державою і платниками податків склалися суперечності у відносинах, про те свідчить недостатній рівень його справляння. Основними платниками податку є наймані працівники, що сплачують податок із заробітної плати, тоді як на оподаткування інших доходів припадає незначна частка.

Фіскально-регулятивний механізм прибуткового оподаткування реалізується, насамперед, через диференціацію ставок і пільг, що створює привабливий інвестиційний клімат та бізнес-середовище або навпаки сукупні оподатковувані доходи йдуть у тінь.

В Україні як бачимо, дотепер до доходів у формі оплати праці та виплат за цивільно-правовими договорами ставки ПДФО застосовуються за прогресивною шкалою: 15% - відносно доходу до 10 мінімальних зарплат (12180 грн.) та 20% щодо суми доходів, що перевищують 10 мінімальних зарплат. Також у 2015 році буде діяти стандартна податкова соціальна пільга у розмірі 50 %. Призи (виграші) у лотерею оподатковуватимуться в загальній сумі (раніше не оподатковувалися у розмірі до 50 мінімальних зарплат). Для пасивних доходів ставки ПДФО складають: 5% - для дивідендів незалежно від їх суми; 20% - для усіх інших видів пасивних доходів (проценти, роялті, інвестиційний прибуток), незалежно від їх суми.

Серед основних чинників, що безпосередньо забезпечують виконання фіскальної, регулюючої та соціальної функцій ПДФО є: підвищення мінімальної заробітної плати; підвищення прожиткового мінімуму на одну працездатну особу; випереджаюче (порівняно з темпами росту ВВП) зростання доходів населення, насамперед, заробітної плати та посилення стимулюючої функції заробітної плати.

На цей час глобального характеру в оподаткуванні доходів фізичних осіб України набула така проблема, як надмірне податкове навантаження. Можна казати, що найбільший розмір податкового навантаження на платників ПДФО припадає на доходи, що дорівнюють розміру прожиткового мінімуму. Це говорить про те, що працівник не в змозі буде задовольнити свої першочергові потреби та забезпечити собі гідного існування [5]. Тому наслідком такого надмірного податкового навантаження подовжує виступати масове ухилення від сплати податків та неофіційне працевлаштування фізичних осіб, при цьому заробітна плата надається «у конвертах». З 2015 року введено обов'язкове декларування

доходів громадян, на наш погляд, такі зміни будуть сприяти виходу з тіні деяких доходів громадян [6].

Найважливішим є підвищення рівня соціальної захищеності найбідніших шарів населення за рахунок більш багатой частини суспільства, тому система оподаткування доходів фізичних осіб повинна виконувати не тільки фіскальну, але і регулюючу функцію податку.

Треба вказати, що фізичні особи-підприємці зараз, сплачують податок на доходи фізичних осіб у складі єдиного податку за місцем проживання, якій зараховується з 2015 року до власних доходів місцевих бюджетів, тобто до доходів, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів (кошик другий), а раніше цей податок надходив до бюджету розвитку. Такими змінами держава регулює формування доходної частини місцевих бюджетів в умовах сучасної фінансової децентралізації та надає місцевим органам влади більшої фінансової незалежності.

Важливим є той факт, що усі громадяни України, які знаходяться на загальній системі оподаткування сплачують ПДФО до того регіонального бюджету, де працюють. Тому значну перевагу мають ті регіони, де накоплюється значна кількість робочих місць та приїжджих громадян. Таки регіони мають більший фіскальний потенціал від цього податку. Але видатки на різні соціальні послуги, освіту, охорону здоров'я та інші потреби – здійснюються з того бюджету де зареєстровані приїжджі громадяни. З цього випливає необхідність сплати даного податку за місцем проживання. Такій підхід надав би пропорційний (відповідно чисельності працюючих) та рівномірний розподіл надходжень від податку по всій території України, сприяв би більш тісному зв'язку між надходженнями та витратами місцевих бюджетів та збільшив фіскальне значення найменш розвинених регіонів. Що в свою чергу забезпечило б виконання основних принципів бюджетної системи, таких як [7]:

- принцип збалансованості - повноваження на здійснення витрат бюджету мають відповідати обсягу надходжень бюджету;

- принцип повноти - до складу бюджетів підлягають включенню всі надходження бюджетів та витрати бюджетів, що здійснюються відповідно до нормативно-правових актів органів державної влади, органів влади АРК, органів місцевого самоврядування;

- принцип субсидіарності - розподіл видів видатків між державним бюджетом та місцевими бюджетами, а також між місцевими бюджетами ґрунтується на необхідності максимально можливого наближення надання гарантованих послуг до їх безпосереднього споживача;

- принцип справедливості і неупередженості - бюджетна система України будується на засадах справедливого і неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами.

**Висновки з даного дослідження.** Збільшення потенційно можливої величини надходження податку на доходи фізичних осіб можливо при застосуванні комплексного прогнозування можливостей бюджетних надходжень, зваженому податковому регулюванні та контролі, внесенні змін до існуючого механізму оподаткування, а також виконанні усіх критеріїв оцінки системи оподаткування доходів фізичних осіб в Україні.

Вважаємо, що на цей час держава повинна відмовитися від жорсткого регулювання економікою, завдяки чому підприємці йдуть у «тінь». Важливим напрямком податкової політики повинно стати збалансованість інтересів держави і платників податків та дотримання важливих принципів оподаткування: податки не повинні гальмувати розвиток бізнесу; податки повинні бути спрямовані на справедливий розподіл доходів; виключення подвійного оподаткування (оподаткування пенсій); податки та витрати на їх справляння повинні бути мінімальними; відповідність величини податків розміру державних послуг.

Якщо брати за увагу вітчизняний досвід, вважаємо, що прогресивна шкала оподаткування не тільки збільшує податкове навантаження на малозабезпечені верстви населення, а й збільшує «тіньові» доходи фізичних осіб. Тому при стягненні цього податку потрібно встановити одну не високу ставку (13%). Такий підхід надасть змогу збільшити фіскальний потенціал податку, про це свідчить 2004 рік, коли після прогресивної шкали оподаткування - прибутковим податком з громадян, з введенням 13% ставки, надходження збільшилися у 1,5 разів.

З метою вдосконалення механізму стягнення податку на доходи фізичних осіб необхідно розширити діапазон доходів громадян, який дозволить отримувати податкову соціальну пільгу. Такий захід стане сприятливим для зменшення кількості «заробітних плат у конвертах», адже розмір сплачуваного працюючим громадянином ПДФО буде компенсуватись за рахунок отримання податкової соціальної пільги.

Використовуючи світовий досвід можна запропонувати при стягненні цього податку враховувати й фінансовий стан сім'ї, що надасть змогу перерозподіляти податковий тягар серед населення. Але такі зміни треба проводити зважено, враховуючи національні, економічні, соціальні та культурні чинники нашої країни.

Вважаємо необхідно зробити все для того, щоб громадяни України не примусово, а добровільно сплачували податки. А це відбудеться тільки

після того, коли платники побачать, що вони дійсно сплачують податки на користь країни та суспільства.

### *Література*

1. Федосов В.М. Податкова система України: Підручник/В.М. Федосов, В.М. Опарін, Г.О. П'ятаченко та ін. / За ред. В.М. Федосова. - К.: Либідь, 1994. - 464 с.
2. Крисоватий А.І. Податкова система: Навчальний посібник / А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк - Тернопіль: Карт-бланш, 2004. - 331 с.
3. Гербіченко І.А. Критерії формування податкового механізму ринкового типу / І.А. Гербіченко // Збірник науково-технічних праць „Науковий вісник НЛТУУ” - 2005. - № 15.5 - С. 236-241
4. Офіційний web-сайт Державного комітету статистики України - [Електронний ресурс]. - Режим доступу до журн.: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Шарікова О.В. Податкове навантаження як фактор тінізації економіки // Економіка України. - 2011. - №8. - с.19-25
6. Актуальне про декларування доходів громадян у 2015 році // <http://www.consult.kharkov.ua>
7. Бюджетний кодекс України в Редакції від 06.09.2015 // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

### *Abstract*

**Volokhova M.**

**Fiscal and regulatory impact of personal income taxation in ukraine**

The article is devoted to fiscal and regulatory role of the tax to incomes of physical persons on the basis of the analysis of the revenues from this tax to the budgets of different levels in Ukraine, as well as providing suggestions regarding improvement of the mechanism of levying tax under the Tax code of Ukraine.

УДК 338.4: 330

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ТРАНСАКЦІЙНИХ  
ВИТРАТ ТА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ  
ДІЯЛЬНОСТІ ОПЕРАТОРІВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ**

*Волчков О.Є., Коваль В.В, Лисюк В.М.*

---

*У статті розглядаються й аналізуються особливості регулювання трансакційних витрат в умовах розвитку організаційно-господарських форм підприємницької діяльності операторів телекомунікацій та виявлення адміністративних і законодавчих бар'єрів у процесі надання телекомунікаційних послуг. Проведено оцінку трансакційних витрат операторів телекомунікацій з обґрунтуванням ролі трансакцій як інституціонального індикатора розвитку підприємницької діяльності.*

*Постановка проблеми.* Інституціональний базис економічних відносин суб'єктів ринку характеризується трансакціями між суб'єктами на різних рівнях господарювання на підставі формалізованих угод чи нормативних документів і неформальних інститутів. Трансакційні витрати, які виникають в наслідок економічної взаємодії вітчизняних операторів телекомунікацій, зростають через незавершеність формування інституціональних основ ринкових відносин, що знижує економічну привабливість телекомунікаційних інноваційних проектів.

Крім того, розвиток вітчизняного ринку телекомунікаційних послуг стримується через низький рівень підкріпленості адекватними інституціональними регуляторами розвитку механізмів перехідної економіки, в тому числі і механізму інституціоналізації відносин, які виникають в процесі еволюювання форм взаємодії суб'єктів господарювання.

Тому проблема трансакційних витрат у діяльності операторів телекомунікацій становить особливий інтерес з позиції теоретичних досліджень і розробки практичних підходів до їх зниження.

*Аналіз останніх публікацій і досліджень.* Аналізу управління діяльністю операторів телекомунікацій, приділяється увага такими вітчизняними і закордонними дослідниками, як Л.Є. Варакін, Л. Мізес, В.Л. Іноземцев, Ф. Котлер, В.Г. Ростанц, О.Б. Моргулець, М.В. Макарова, О.С. Редкін, В.М. Гранатуров, в тому числі теоретичної бази

диверсифікованості бізнесу в умовах становлення постіндустріальної господарської системи знайшли відображення в роботах І. Ансоффа, Т. Коно, Дж. Кейнса, А. Маршалла, Г. Минтцберга, М. Портера, П. Хола.

Питанням формування трансакцій та трансакційних витрат присвячені роботи таких вчених, як: Х. Демсец, Р. Коуз, Д. Норт, К. Ерроу, У. Меклінг, К. Менар, Дж. Мілгром, Дж. Робертс, О. Уільямсон, Т. Еггертсон. Відповідно методи оцінки трансакційних витрат та напрями їх аналізу розкриті в роботах Д. Уоліса, Н. Вонга, Р. Валей, К. Менрад [15] та ін.

Проте проблема регулювання трансакційних витрат в підприємницькій діяльності операторів телекомунікацій в сучасних умовах господарювання потребує теоретико-методологічного аналізу трансакційних витрат з обґрунтуванням напрямів підвищення ефективності функціонування трансакційних інститутів, що обумовили мету дослідження.

*Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічний аналіз трансакційних витрат та їх регулювання в підприємницькій діяльності операторів телекомунікацій.*

*Виклад основного матеріалу.* Вплив трансакційних витрат на ефективність підприємницької діяльності супроводжується зростанням взаємозалежності суб'єктів ринку і потребує аналізу їх спільних дій. Роль трансакційних витрат у функціонуванні операторів телекомунікацій як інституціонального індикатора характеризується, як від опортунізму агентів в системі спільних взаємодій, так і до недоліків інституціонального регулювання в трансакційному секторі економіки [2]: банківський сектор, телекомунікації та ін.

Складність аналізу трансакційних витрат супроводжується посиленням інтеграційних процесів на ринку, в тому числі і телекомунікаційних послуг, що обумовлено існуванням цілої системи інтересів, які виражаються з боку бізнесу підприємцями, держави – владними структурами та населення – за допомогою інститутів цивільного суспільства. Проте регуляторний вплив на процес інтеграції в найменшій мірі здійснюється інститутами цивільного суспільства та бізнесу на основі відповідного створення добровільних суспільних об'єднань й асоціацій економічної взаємодії [5]. Безпосередня участь державних органів у підприємницькому середовищі, пов'язана із здатністю компенсувати обмежену дієвість ринкових механізмів, у період їхнього становлення, формуванням інститутів, які виникають в результаті закріплення позитивної практики й наступного законодавчого їх оформлення. Важливість держави як регулятора економічних зв'язків виступає із

самого його призначення щодо збереження єдності правового середовища, інституціональних й підприємницьких структур, а як регулятора інтеграційних процесів – забезпечення щодо посилення конкурентних переваг галузей народного господарства та його суб'єктів.

Механізмом підтримки ефективної господарської діяльності та збалансування ринкового простору є система права, що регулює відносини власності й взаємодії суб'єктів господарювання, однак у випадку неоднозначності її регуляторних заходів приводить до прояву ознак монополізації галузі з одного боку, а з іншого – прагненням державних структур щодо володіння права реалізації влади й впливу на підприємницький сектор, які у сукупності стримують трансформацію системи інституціональної забезпеченості економіки.

В загальному випадку інтеграція («integer» – цілий, відновлений) – це процес об'єднання розрізнених елементів у єдине ціле. В економіці інтеграція – це процес взаємного пристосування, розширення економічного й виробничого співробітництва, форма інтернаціоналізації господарської діяльності тощо [8], і проявляється у створенні сприятливих умов її здійснення, розширенні й поглибленні виробничо-технологічних зв'язків, спільному використанні ресурсів, об'єднанні капіталів та ін. [10]. На будь-якому рівні (мікро-, макро-) елементи інтеграційного процесу мають відносний саморух та з розвитком вступають у контакт і взаємодію, що у якийсь момент часу під впливом певних чинників й умов породжує внутрішні й зовнішні протиріччя між ними, що несуть у собі не тільки руйнівну, але й креативну силу, що відтворює дане протиріччя [1].

Підвищення інтенсивності й частоти трансакцій підприємств сприяє посиленню інтеграційних відносин, але за умов підвищення невизначеності зовнішнього середовища та специфічності ресурсів, потребує зміни інституціонального устрою. В дослідженні П. Клейна [14], інституціональний устрій виступає базисом для побудови партнерами економічних відносин, проте у випадку не закріплення формальним чином (внутрішні конвенції) чи не дієвості процедури перевірки дотримання норм, так і підтримці нормативних приписань, такі взаємодії і форми контрактації розпадаються, не маючи стійких інституціональних механізмів. Базисними напрямками формування однорідного інституціонального середовища, що впливає на форми інтеграційних трансакцій, виступають чітко виражені дії державних органів щодо:

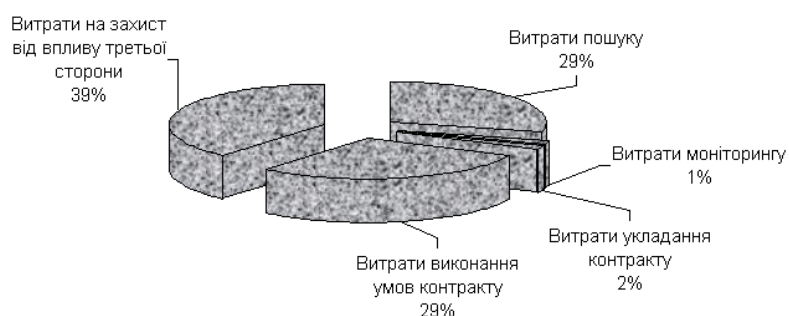
- зміцнення інституту приватної власності (контрактне право, антимонопольне законодавство) для зменшення проявів опортуністичного поведіння як суб'єктів господарювання, так і органів державної влади й місцевого самоврядування;

- удосконалення контракційних відносин в напрямку формування інтегрованих структур із взаємодією науки й виробництва;
- вживання альтернативних заходів із підвищення фінансування капітальних вкладень і розвиток нових форм колективного інвестування;
- розвиток й удосконалювання системи саморегулювання бізнесу.

Аналіз ефективності діяльності операторів телекомунікацій показав, що трансакційні витрати виникають при взаємодії та укладання договору між суб'єктами ринку, що обумовлені організаційно-економічними, технічними та інституціональними (формальними та неформальними) умовами її функціонування [12, с. 20]. Неформальність контрактів обумовлена їх неповнотою через неможливість визначити можливі опортуністичні ситуації чи неспецифіковані обставини, а також значними витратами на контроль виконанням зобов'язань, іншою стороною. Відповідно до типізації трансакційних витрат О. Уільямсона [11], основним елементом виступає момент укладання контрактної угоди. Крім того, в умовах недостатньо ефективної інституціональної структури сфери телекомунікацій посилюється дія трансакційних витрат, які є наслідком взаємовідносин не тільки суб'єктів ринку між собою, а й взаємодії із державними структурами. Тому виділимо трансакційні витрати підприємництва як сектора економіки, що стосуються і суб'єктів господарювання (приватні), так і держави (суспільні) [8, 9, 12].

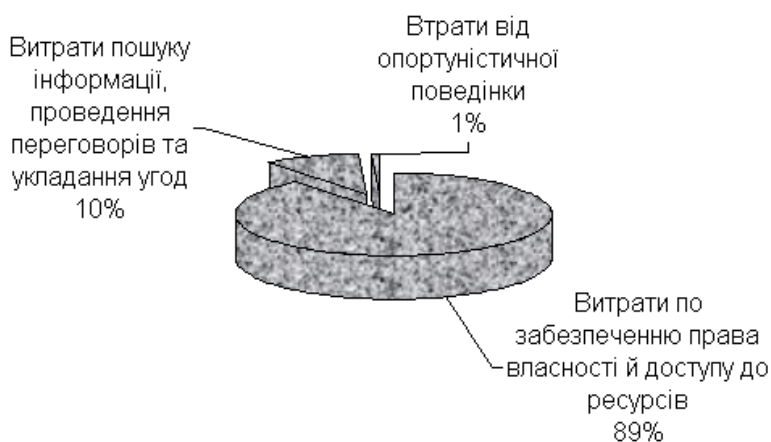
Згідно досліджень Д. Норта «модель держави», яка базується на інституті права власності, трансакційних витратах тощо проявляється у формі інституціональної угоди [6]. Оскільки суб'єкт ринку, вступаючи у взаємовідносини з органами державної влади, на основі певних формальних і неформальних умов угоди, здійснює трансакційні витрати розглянемо їх у рамках державного сектора в межах типологізації, а саме: витрати пошуку, витрати моніторингу, витрати укладання угоди, витрати виконання умов контракту, витрати на захист від впливу третьої сторони (рис. 1).

Збільшення рівня трансакційних витрат показує зростання невизначеності й асиметрії інформації, потреби у механізмах регулювання трансакційних витрат з урахуванням вітчизняної специфіки здійснення певних видів підприємницької діяльності. Комплексної методики із оцінки трансакційних витрат підприємств поки не існує, через складність калькулювання їх імпліцитних складових, що виражаються у вигляді зростанні наднормативних витрат, високою мірою опортунізм та ін.



**Рис.1 Структура трансакційних витрати державного сектору України, 2014 рік**

Відповідно до класифікації трансакційних витрат за Д. Нормом й Т. Еггертсоном [13, с. 97] та Р. Капелюшнікова [4 с. 67], проведемо розрахунок їх структури у діяльності операторів телекомунікацій (рис. 2).



**Рис.2 Структура трансакційних витрат операторів телекомунікацій, 2014 рік**

Аналіз трансакційних витрат по операторам телекомунікацій засвідчив значний їх обсяг в загальних операційних витратах 74% та 56% для ПрАТ «Київстар» та ПАТ «Укртелеком» відповідно у 2013 році, які пов'язані із взаємодією бізнесу й держави, що характеризує неефективність інституціональної структури та наявність адміністративних обмежень, з одного боку, збільшує граничні витрати

операторів, а з іншого – підвищення рівня конкурентоспроможності галузі ускладнено, в т.ч. із-за інституціональних бар'єрів та зростання додаткових витрат економічних агентів, пов'язаних із обов'язковим внесками – витратами доступу на ринок (державна реєстрація, ліцензування діяльності й контроль за якістю телекомунікаційних послуг), так і з нелегальними платежами (витрати лобювання інтересів, витрати відхилення від штрафів та приписів на основі нелегального розв'язання конфліктів).

Одним з методів регулювання трансакційних витрат є створення ефективного правового захисту інституту власності через превалювання неформальних відносин в господарській діяльності. Тому необхідна структуризація інституціонального простору із специфікацією функцій відповідних інститутів, які здійснюють регулювання трансакційних витрат, наприклад, інститут приватно-державного партнерства [3, 5].

Реалізація процесів економічної модернізації більшості галузевих ринків потребує ефективного інституціонального механізму регулювання трансакцій підприємницьких структур та розвиненого інституціонального середовища, що сприятиме формуванню й досягненню конкурентних переваг, тому що значною мірою дозволяє знизити трансакційні витрати й підвищити ефективність господарської діяльності. В свою чергу формування впорядкованих схем контракційних відносин, інституціональних форм господарських зв'язків і відносин сприятиме підвищенню якості управління в операторській діяльності.

*Висновки.* Ефективність діяльності сучасних економічних агентів визначається не стільки обраною довгостроковою ринковою стратегією, а усе більшою мірою відповідним механізмом як взаємодії з іншими учасниками ринку, так і інституціонального регулювання виникаючих в рамках міжфірмової інтеграції активів відносин і організаційно-господарської форм підприємницьких структур [7]. Одним із чинників виникнення трансакційних витрат виступило прагнення до адаптації у динамічному ринковому середовищі операторів телекомунікацій із мінімізації опортунізму, але й невизначеність інституціонального середовища, в умовах якої приймаються рішення про використання ресурсів.

Базисними напрямами формування однорідного інституціонального середовища, що впливає на форми інтеграційних трансакцій, виступають чітко виражені дії державних органів щодо: розвитку механізмів захисту приватної власності для зменшення проявів опортуністичного поведіння як суб'єктів підприємництва, так і органів влади; удосконалення контракційних відносин в напряму формування

інтегрованих структур із взаємодією науки й виробництва; вживання альтернативних заходів із розвитку нових форм колективного інвестування для підвищення економічної безпеки [15].

Таким чином, відбувається виділення інституціонального механізму як особливої сфери взаємодії й розв'язання виникаючих протиріч у ефективній реалізації цілей і завдань інтегрованих об'єктів, створюючи умови їх стабільної роботи й закріплення складних міжфірмових відносин [7]. В сучасних умовах на вітчизняному ринку підвищення ефективності функціонування інтегрованих структур може бути досягнуто державним регулюванням, основними напрямками якого повинні стати: формування спільних об'єднань й розширення виробничого співробітництва в межах міжгалузевої взаємодії господарюючих суб'єктів, формування стійких схем трансакцій на основі договірної взаємозалежності, що багато в чому сприятиме модернізації інституціонального середовища

#### *Література*

1. Авдони́на С.Г. Противоречия межфирменной интеграции в условиях экономической модернизации / С. Г. Авдони́на // Экономические науки. - 2011. - № 12. - С. 60-63.
2. Гурова И. М. Трансакционный сектор у сучасній економіці [Текст] / И. М. Гурова // Молодий учений. - 2014. - №4. - С. 492-495.
3. Истомин С.В. Особенности институциональных механизмов в трансформируемой экономике / С.В. Истомин // Вестник Челябинского государственного университета. - 2010. - N 6. - С. 52-56.
4. Капелюшников Р. М. Экономическая теория прав собственности / Р. М. Капелюшников. – М.: ИМЭМО, 1990. – 90 с.
5. Колодина Е. А. Роль государства в регулировании межрегиональной интеграции / Е. А. Колодина // Известия ИГЭА. – 2003. – №2. – С.62-68.
6. Мукова Л. Два взгляда на экономическую институциональность государства / Л. Мукова // Российский юридический журнал. – 2012. – №6 – С. 176-188
7. Румянцев К.Н. Новейшие проявления интеграционных процессов / К.Н. Румянцев // Наука. Образование. Инновации. – 2008. – Вып. 7. – С. 52–71.
8. Современный словарь иностранных слов – М.: Русский язык, 1993 –240 с.
9. Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах. / Д. Старк

//Экономическая социология. Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М.: РОССПЭН, 2002. – С.50-72.

10. Старцев Ю.Н. Сети как продукт интеграционной стратегии предприятий / Ю.Н. Старцев // Вестник Челябинского государственного университета. - 2012. - № 3. - С. 42-46.

11. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. / О.И. Уильямсон – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.

12. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. / А.Е. Шаститко – [3-е изд., перераб. и доп.] – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.

13. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон; [пер. с англ. М. Я. Каждана; науч. ред. пер. А. Н. Нестеренко] – АНХРФ. – М.: Дело, 2001. – 407 с.

14. Klein P. New Institutional Economics. / Peter G. Klein /In Bouckaert and De Geest, Encyclopedia of Law and Economics, Northampton, MA, 2000 – Vol. I – pp. 456-489

15. Ménard C. Hybrid Modes of Organization. Alliances, Joint Ventures, Networks, and Other ‘Strange’ Animals / C. Ménard, R. Gibbons, J. Roberts // The Handbook of Organizational Economics, Princeton: Princeton University Press, 2012 – Chapter 26 – pp. 1066-1108.

### *Abstract*

**Volchkov O., Koval V., Lisuk V.**

#### **Theoretical and methodological analysis of transaction costs and their regulation in business telecommunications operators**

The article examines and analyzes the features of regulation transaction costs in terms of organizational and economic forms of business activities of telecommunication operators and identify administrative and legislative barriers in the provision of telecommunications services. The estimation of transaction costs of telecommunications operators with the reasons for the role of institutional transactions as an indicator of business activity.

УДК 303.43: 330.131.7

**ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ НА  
РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЯХ ТРАНСКОРДОННОГО СТАТУСУ  
(НА ПРИКЛАДІ НИЖНЬОДУНАЙСЬКОГО РЕГІОНУ)**

*Галушкіна Т. П., Карпенко О. О., Бінковська О.В.*

---

*Розглядаються ключові вектори та структурні компоненти формування стратегії ризик-менеджменту на рекреаційних територіях транскордонного статусу на прикладі Нижньодунайського регіону.*

**Постановка проблеми.** Україна проголошує вступ до ЄС як свою стратегічну мету, а питання охорони довкілля як один з пріоритетів європейської інтеграції. Вимоги щодо вступу до Європейського Союзу передбачають впровадження протягом нетривалого перехідного періоду стратегії сталого розвитку не лише на рівні документів, а й її реалізацію на практиці. Тому збереження та відновлення біологічного і ландшафтного різноманіття, в тому числі і в басейні Дунаю, повинно стати одним з головних завдань державної політики України, а участь у впровадженні Дунайської стратегії та Плану дій — пріоритетом транскордонного співробітництва [1].

Нижньодунайський регіон є частиною основного міжнародного гідрологічного басейну та екологічного коридору. Цей регіон також важливий з перспективи реалізації задекларованих Україною напрямків європейської інтеграції, зокрема реалізації принципів Європейської рамкової водної конвенції, що передбачає басейновий принцип управління водними ресурсами. До того ж для України важливою є участь у втіленні низки директив ЄС, зокрема, Директиви 2007/60/ЄС Європейського Парламенту та Ради «Про управління та оцінку ризиками від повені» від 23 жовтня 2007 р. (Протипаводкова директива ЄС), що також повинно бути включено до реалізації Дунайської стратегії в Україні.

Розуміючи необхідність забезпечення балансу екологічних, економічних та соціальних інтересів як необхідної умови сталого розвитку регіону, Європейська комісія 8 грудня 2010 року затвердила Європейську стратегію розвитку Дунайського регіону, а також План дій щодо реалізації цієї стратегії. Стратегія є унікальним для ЄС документом, оскільки практично вперше в своїй історії Євросоюз розробив комплексну

стратегію для басейну конкретної річки [1]. Однак, формат плану ризик-менеджменту в територіальному контексті в ньому чітко не прописаний.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Ідеологія ризик-менеджменту, особливо в територіальному контексті, на сьогодні є недостатньо сформованою як в науковому, так і в практичному сенсі. Разом з тим необхідно констатувати те, що визначення величини прийняттого ризику є досить складним питанням не тільки для України, але й для розвинутих держав. У процесі дослідження було визначено, що методологія оцінки ризику в Україні на законодавчому рівні ще остаточно не сформована. Однак, існує вже певна «дорожня карта» у вигляді Закону України «Про основи державної екологічної політики України на період до 2020 року» від 21.12.2012 №2818-VI, яка передбачає, крім усього іншого декларацію підготовки «до 2015 року державної цільової програми проведення оцінки та запобігання ризиків здоров'ю населення України від чинників навколишнього природного середовища, що передбачає застосування методології оцінки ризику; запровадження до 2020 року керованого управління екологічним ризиком (включаючи випадки надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру)».

Між тим, методологія оцінки ризику в просторовому контексті повинна базуватися на відповідності її принципів Європейським директивам, зокрема:

✓ Директиві 2000/60/ ЄС Європейського Парламенту і Ради «Про встановлення рамок діяльності Співтовариства в галузі водної політики» від 23 жовтня 2000 р. (Водна рамкова директива ЄС);

✓ Директиві 2007/60/ЄС Європейського Парламенту та Ради. «Про управління та оцінку ризиками від повені» від 23 жовтня 2007 р. (Протипаводкова директива ЄС);

✓ Директиві Ради 91/271 /ЄС Європейського Парламенту та Ради «Про очистку міських стічних вод» від 21 травня 1991 р;

✓ Директиві Ради 96/82/ЄС Європейського Парламенту та Ради «Про контроль за безпекою внаслідок серйозних аварій, пов'язаних з викидами небезпечних речовин» від 9 січня 1996 р (Директива Севесо ЄС);

✓ Директиві Ради 91/676/ЄЕС Європейського Парламенту та Ради «Про захист вод від забруднення, спричиненого нітратами із сільськогосподарських джерел» від 12 Січня 1991 р. (Директива про нітрати ЄС);

✓ Директиві 92/43/ЄЕС Європейського Парламенту та Ради «Про збереження природних типів оселищ та видів природної фауни і флори» від 21 травня 1992 р.(Директива про оселища ЄС).

Підсумовуючи усе вищевикладене, варто зазначити, що відповідна ситуація визначає необхідність наукового обґрунтування та розробки методичних підходів з оцінки ризику конкретно просторового контексту, що вимагає ретельного вивчення існуючих міжнародних та національних підходів до вирішення цього завдання.

**Формування цілей статті.** Метою дослідження є визначення стратегічних векторів ризик-менеджменту на транскордонному рівні (на прикладі Нижньодунайського регіону).

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Необхідно відмітити, що в Україні розташовані найбільш цінні з природоохоронної точки зору території, що збереглися у наближеному до природного стану, зокрема, в дельті Дунаю. Недарма Всесвітній фонд дикої природи (ВВФ) відніс їх до 200-от найважливіших в екологічному і природоохоронному аспекті регіонів світу.

За оцінками незалежних експертів в Нижньодунайському регіоні існує значний потенціал для розвитку сільського зеленого туризму (агротуризму) та лікувально-оздоровчого туризму. Крім того, в силу наявності відповідних природних ресурсів (великих річок, великих озер і т.д.) в регіоні існують значні передумови для розвитку міжнародного водного туризму.

По своєму туристично – рекреаційному потенціалу регіон (переважно Ізмаїльський та Кілійський райони) займає значне положення в Одеській області. Кілійський район, де розташована найцінніша приморська частина української дельти Дунаю, чорноморське узбережжя та унікальне містечко Вилкове, має унікальні природні можливості для розвитку різних видів туризму, головним чином екологічного и «зеленого», пляжного та надання різнопланових рекреаційних послуг. В останній час цей район розглядається як «територія пріоритетного розвитку туризму».

Однак, незважаючи на унікальні природо-ресурсні можливості, можна констатувати, що Українське Придунав'я зараз знаходиться в деякому занепаді. Однією з основних проблем, що стримують його економічний розвиток згідно з постулатами Концепції Державної цільової регіональної програми розвитку Українського Придунав'я на 2014-2017 роки [2], є складна екологічна ситуація.

Останній чинник обумовлений тим, що в Придунав'ї розташовано 40 об'єктів обласного рівня, які є екологічно небезпечними, зокрема, Ізмаїльський целюлозно-картонний комбінат, який включено до списку 100 найбільших забруднювачів в Україні. Має місце транскордонне перенесення забруднюючих речовин із сусідніх країн.. Наприклад,

екологічні загрози в транскордонному аспекті несе в собі нафтовий термінал поблизу молдавського селища Джурджулешти.

При цьому сучасна особливість екологічного стану регіону, як і в цілому країни, полягає в тому, що складна екологічна ситуація співпала з економічною кризою, яка супроводжується підвищенням частки застарілих технологій і обладнання, зниженням рівня модернізації, оновлення виробництва. Зношеність та низький рівень виробничих основних фондів зумовлюють високу ресурсомісткість виробництва, а застаріла технологічна база призводить до утворення великої кількості відходів, у тому числі токсичних, що негативно впливає на екосистеми регіону, де за офіційними даними, розташовано 617 сміттєзвалищ та місць зберігання хімічних засобів захисту рослин, які займають площу понад 1000 га та в переважній більшості не відповідають екологічним та санітарним вимогам, а також є основним джерелом екологічної небезпеки на регіональному рівні. Розглядаючи загальну динаміку та кількісну характеристику відходів в межах Одеського регіону, варто зазначити, що 84,3% сумарної кількості відходів області зберігаються на території м. Одеса, м. Ізмаїл та Ізмаїльського району, що посилює ступінь транскордонної загрози. При цьому стан Придунайського регіону в цілому свідчить про тенденцію до їх збільшення за останні роки (крім Ренійського). Ключовими екологічними аспектами в зоні Українського Придунав'я є потенційний негативний вплив сховищ для тимчасового зберігання непридатних до застосування пестицидів на якість сільськогосподарських угідь в межах санітарно-захисної зони (в даному випадку - 200м). На жаль, рівень забрудненості ґрунтів на теперішній час не визначено. Тому однозначно говорити про кількісну оцінку впливу звалищ ХЗЗР на стан ґрунтів не виявляється можливим.

Крім того, українська частина Нижнього Дунаю характеризується відсутністю міських очисних споруд, а також прийманням, зберіганням і використанням великих обсягів води з річки для зрошення (у тому числі вирощування рису) і рибництва. В результаті, значна кількість органічних поживних речовин накопичується у водосховищах (загалом в великих лиманах, розташованих в заплаві), що призводить до цвітіння водоростей і забруднення річки. Слід також зазначити, що є велика кількість могильників і звалищ хімічних відходів в межах прибережної смуги, які забруднюють ґрунтові води [3].

Особливу увагу в процесі управління водними ресурсами необхідно приділити потенційно небезпечним об'єктам, що розташовані в заплаві Дунаю і по берегах Придунайських озер: шкідливі виробництва,

необладнані склади отрутохімікатів, скотомогильники, звалища побутових відходів і т.п.

Вищезазначене свідчить про необхідність інтегрованого підходу до оцінки еколого-економічного ризику на транскордонному рівні.

Аналітичні оцінки свідчать, що стан довкілля в зоні Нижньодунайського регіону визначається як критичний, а соціальні індикатори значно нижчі в порівнянні з іншими районами регіону. Перш за все це стосується тривалості життя населення та рівня його екологозалежного захворювання.

Це потребує визначення кількісної оцінки ризику та подальшої розробки на її основі плану ризик-менеджменту з метою нівелювання екологічних та соціальних загроз.

На наш погляд, інституціональне забезпечення цього процесу в транскордонному контексті повинно бути трансформовано в напрямі:

- запровадження механізмів еколого-економічної санації і екоаудиту транскордонних територій.
- забезпечення прийняття програми поводження з небезпечними відходами як на загальнонаціональному так й регіональному рівні.
- створення інфраструктури із збирання, захоронення та переробки небезпечних відходів та інформування громадян із зазначених питань.

Відповідно до цих напрямів необхідно удосконалювати економічні важелі забезпечення екологічної безпеки на транскордонному рівні та запроваджувати льготні режими оподаткування та субсидування для відповідних суб'єктів господарювання з метою мінімізації негативного впливу на довкілля. Для цього доцільно створити регіональні центри з моніторингу еколого-економічного ризику, які будуть базуватися на засадах «зеленої» економіки та принципах транскордонної взаємодії і партнерства та сприяти вирішенню проблеми поліпшення якості довкілля на транскордонному рівні.

Враховуючи, що Одеська область входить до складу Української частини Дунайського регіону та має досить розвинені зв'язки з іншими регіонами Дунайського басейну, а також є членом міжрегіональних організацій, які залучені до реалізації Стратегії ЄС для Дунайського регіону, посилення рівня транскордонної взаємодії в напрямку визначення шляхів нівелювання існуючих загроз є вкрай важливим завданням, що включає визначення:

- ✓ Екологічних ризиків та загроз, в тому числі на транскордонному рівні

✓ Впливу забруднення на соціально-економічні параметри системи життєзабезпечення;

✓ Визнання Нижньодунайського регіону як полігону для дослідження впливу екологічних ризиків на життєдіяльність регіону та розвиток туристичної сфери;

Згідно з існуючими підходами, план ризик-менеджменту повинен включати (рис. 3):

- Оцінку існуючих загроз;
- Розробку стратегії нівелювання екологічного ризику;
- Координацію та контроль щодо джерел забруднення в межах конкретної території;
- Формування плану дій щодо управління ризиками в територіальному контексті;
- Інформування громадськості та постійний моніторинг екологічної ситуації;
- тощо.



Рис. 3. Концептуальна схема плану ризик-менеджменту територій

Реалізація запропонованого сценарію дій дозволить забезпечити належний рівень екологічної безпеки та послабити існуючі екологічні загрози для довкілля та соціуму в просторовому контексті.

При цьому план ризик-менеджменту потребує визначення чітких механізмів його формування відповідно до існуючого європейського досвіду та національної практики

*Висновки.* Наявність Європейської стратегії розвитку Дунайського регіону диктує потребу в розробленні та затвердженні екологічного плану ризик-менеджменту української частини Дунайського регіону. Відповідний документ сприяв би визначенню довгострокових пріоритетів розвитку туризму, заходів та ресурсів, необхідних для досягнення пріоритетних завдань, покращенню стратегічного планування регіонального розвитку областей, які входять до української частини Дунайського регіону, слугував би орієнтиром для інвесторів та міжнародних донорів. Необхідність такої стратегії обумовлюється й потребою у визначенні пріоритетів в сфері розвитку туризму в регіоні й у зв'язку з завершенням програмного періоду ЄС 2007-2013 і початком нового програмного періоду 2014-2020, в рамках якого Європейським Союзом будуть запропоновані нові фінансові можливості, в тому числі й для реалізації Дунайської стратегії з обов'язковим врахуванням екологічної компоненти.

Враховуючи вищезазначене, необхідно внести доповнення до формату Дунайської стратегії та чітко визначити в ній місце плану ризик-менеджменту регіону Українського Придунав'я відповідно до принципів «зеленої» економіки.

### *Література*

1. План дій Європейської Стратегії Розвитку Дунайського регіону: аналіз та перспектива впровадження в Україні / За аг. Ред.. Кравченка О. В.– Львів: «Манускрипт», 2012.– 120с.
2. Про схвалення Концепції Державної цільової регіональної програми розвитку Українського Придунав'я на 2014-2017 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 листопада 2013 р. № 1002-р/ Офіційний вісник України. 2014. - № 1. - стор. 38. - стаття 7.
3. Галушкіна Т.П. Екологічний ризик-менеджмент на засадах пріоритетів «зеленої» економіки в транскордонному контексті (на прикладі Нижньодунайського регіону України, Румунії, Республіки Молдова) : Аналітична записка / [Б.В. Буркинський, Т.П. Галушкіна, В.М. Осипов, К.О. Костецька, О.О. Карпенко, О.А. Єрмакова, Д.В. Булишева, Г.О.Тютюнник, О.В.Біньковська]. – 2015. – 13 с.

Програма формування національної екологічної мережі в Одеській області на 2005-2015 роки: Рішення від 18.11.2005 № 705 – IV [Електронний ресурс] / Одеська обласна рада. – Режим доступу: [http://ecology.odessa.gov.ua/files/ecology\\_portal/doc/4-1-programa\\_ecomeregi.pdf](http://ecology.odessa.gov.ua/files/ecology_portal/doc/4-1-programa_ecomeregi.pdf)

#### **Abstact**

**Galushkina T., Karpenko O., Binkovskaya O**

**Formation of risk management strategies on the recreational areas of cross-border status (on the example of the Lower Danube region)**

The key vectors and structural components of formation the risk management strategies on the recreation areas of cross-border status on the example of the Lower Danube region are examined .

УДК 824.351

## ГОЛОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАНЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Грінченко Ю.Л.*

---

*Поглиблення глобалізації становить виклик для управління ланцюгами постачань враховуючи необхідність з одного боку підтримувати ефективність, а з іншого боку – забезпечувати якнайповніше задоволення різноманітних вимог споживачів до того ж у плинних умовах. Можна окреслити шість основних тенденцій розвитку менеджменту ланцюга постачань в сучасний період: зростання уваги споживачів до спеціалізованих каналів постачань, все більша участь компаній в мережевій економіці, споживачі домагаються постійного зниження обсягу витрат та капітальних вкладень, поширення та ускладнення глобальних мереж продажів, потреба у кваліфікованих кадрах, зростання волатильності внаслідок посилення глобалізації.*

**Постановка проблеми.** Поглиблення глобалізації становить виклик для управління ланцюгами постачань враховуючи необхідність з одного боку підтримувати ефективність, а з іншого боку – забезпечувати якнайповніше задоволення різноманітних вимог споживачів до того ж у плинних умовах. Можна окреслити шість основних тенденцій розвитку менеджменту ланцюга постачань в сучасний період: зростання уваги споживачів до спеціалізованих каналів постачань, все більша участь компаній в мережевій економіці, споживачі домагаються постійного зниження обсягу витрат та капітальних вкладень, поширення та ускладнення глобальних мереж продажів, потреба у кваліфікованих кадрах, зростання волатильності внаслідок посилення глобалізації.

**Формулювання цілей статті.** Основною метою статті є окреслити загальні тенденції розвитку логістичного менеджменту, що визначають шляхи вдосконалення логістичного управління на глобальному та локальних рівнях.

**Виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Управління ланцюгом постачань є важливим фактором здобуття конкурентоспроможності компаній. Незважаючи на різноманітність умов функціонування логістичних мереж в різних країнах та різних галузях, є декілька важливих трендів, які

визначатимуть розвиток логістичного менеджменту в глобальній перспективі. Ці тренди є результатом аналізу стратегій компаній в сфері логістики та безпосередньої думки менеджерів великих міжнародних компаній. Вплив цих трендів є відчутним як для великих міжнародних компаній, так і для локальних компаній, які шукають шляхи інтегрування в глобальні ланцюги постачань.

Основний зміст. Різноманітність досвіду логістичного управління в різних країнах та галузях між ти дозволяє окреслити шість основних тенденцій, що мають визначальний вплив на вдосконалення управління ланцюгів постачань.

Тенденція 1. Зростання уваги споживачів до спеціалізованих каналів постачань.

Зрушення у світовій економіці спричинені бажанням зменшити витрати на робочу силу, але водночас організації стикнулися із зростаючими транспортними видатками та різними регулятивними режимами. Всі ці фактори є вирішальними щодо рішення компаній про джерела постачання, місця виробництва та напрями розповсюдження продукції до споживачів. По мірі того, як компанія розширює масштаби своєї діяльності, постачає продукцію більшій кількості споживачів в більшій кількості регіонів, складність системи постачання перетворюється на вагомий фактор конкурентоздатності.

Глобальні споживачі є привабливими з фінансової точки зору, але їх обслуговування не є дешевим. Стандартні логістичні рішення для обслуговування гомогенної регіональної клієнтської бази не є завжди виправданими у випадку переорієнтування організації на глобальну клієнтську бази. Споживачі вимагають не тільки точність та своєчасність доставки замовлення, але й більш пристосованих до їх вимог та більш складних логістичних рішень. Складність споживчого попиту має появ у багатьох формах. Найбільш очевидно є значне ускладнення ланцюгів постачань, тому що організації вимушені пропонувати більше продуктивних опцій, видів пакувань та логістичних рішень у намаганні задовольнити різноманітні набори споживчих переваг. Компанії, що обслуговують роздрібні мережі та промислові канали постачання стикаються із зростанням різноманітності вимог щодо логістичного обслуговування в залежності від галузі. Відстеження та контроль постачання, складування та управління запасами та інші операції мають суттєві розбіжності відповідно до конкретної галузі. Споживачі вимагають адаптованих логістичних рішень, що звужує вікно можливостей для побудови логістичних мереж часто у важкодоступних місцях.

Державне регулювання все частіше вимагає, щоб доставка відбувалася у період слабо трафіку, тобто вночі або рано зранку. Споживачі вимагають точного виконання умов постачань та не терплять вибачень. Штрафи за запізнення, особливо в сфері роздрібної торгівлі, є дуже високими. Нові форми роздрібної торгівлі, такі як електронна торгівля, також викликають підвищення рівня складності логістичних мереж. Логістичні менеджери серед основних своїх задач віддають пріоритет найповнішому задоволенню вимог споживачів, вчасній доставці та екологічно-доцільним рішенням. Поширеною практикою є надання споживачам можливості змінювати зміст та умови постачання за день до її виконання. Стає все більш очевидним, що споживачі все менш схильні жертвувати якістю постачань заради зменшення витрат.

У розвинутих країнах важливим фактором ефективності логістичної мережі є соціальна відповідальність. В країнах з менш розвинутою інфраструктуру пріоритет надається дотриманню строків постачання.

Тенденція 2. Все більша участь компаній в мережевій економіці.

Для виживання в умовах сучасної конкуренції організації повинні ефективно співпрацювати в логістичних мережах. В останній час відбувається вибуховий розвиток нових каналів постачання, які так чи інакше інтегровані в інші канали. Наприклад, магазини будівельних матеріалів використовували просту конкурентну стратегію – пропонувати якісні та привабливі матеріали за розумну ціну в зручних та гарно облаштованих приміщеннях з обізнаним та ввічливим персоналом. Завдання ланцюга постачань було лише оставити будівельні матеріали до магазинів. Сьогодні магазини є лише одним з каналів постачань, тому що значне поширення отримують торговельні центри, інтернет-магазини, продаж через каталог, спеціальні торговельні заходи. Менеджери каналів постачань повинні одночасно передбачити та узгодити між собою попит, що виникає в різних точках продажу, максимально доцільно використати доступні часові проміжки, дотримуватися мінімальних витрат, забезпечити необхідні запаси та підтримувати зростання.

У мережевій економіці від підприємств очікується надзвичайний рівень гнучкості. Виробникам доводиться стикатися із частими змінами вимог до продукту, налагоджувати співробітництво із новими постачальниками. Логістичні компанії в свою чергу мають забезпечувати відповідну гнучкість своїх послуг. Роздрібні торговці мають знайти інструменти для обслуговування різноманітних замовлень, ефективно керувати запасами, шукати нові методи доставки. Замовлення, що надходять від електронної торгівлі, все більш доставляються

безпосередньо до домівки споживачів. Незважаючи на зростаючу кількість таких замовлень, вони залишаються невеличкими за обсягом та різноманітними за складом. До того ж потрібно організувати канали зворотної логістики для забезпечення обміну, повернення та утилізації продукції.

Щоб відповідати вимогам зовнішнього середовища компанії шукають можливості для більш технологічного дизайну продукту з точки зору логістики, більш ефективного управління запасами, напрямів капітального інвестування та методів співробітництва з партнерами уздовж ланцюга постачань. Однак покладання занадто багато відповідальності на ланцюги постачань призводить до значних ризиків та втрати контролю. Постачальники можуть продовжити свої канали напряду до споживачів, перебравши на себе контроль над транспортуванням та складуванням. Покладання на обмежену кількість постачальників може позбавити виробників важелів зниження собівартості продукції. Водночас надмірне фокусування на зниження логістичних витрат обмежує бачення компаній щодо логістики як інструмента створення споживчої цінності. Під впливом цих факторів посилюється тренд злиття продуктових та логістичних рішень в єдиний комплекс. Споживачі шукають більш досконалі шляхи вирішення своїх проблем, томе недостатньо просто забезпечити фізичних рук продуктів, потрібен комплекс рішень щодо пакування, відстеження, розподілу та зворотного зв'язку.

В автомобілебудівній промисловості вже стандартними стали рішення «вчасно у строк» з точністю до годин та навіть хвилин на основі систем електронного обміну даних в системі реального часу. Організації не бажають утримувати великі запаси та навіть керувати ними. Вони покладають на постачальників задачі з управління запасами, впроваджують системи відстеження запасів у режимі реального часу, вимагають технічної підтримкою. Багато компаній не можуть впоратися із викликами ланцюга постачань самостійно та залучають спеціалізовані компанії для впровадження логістичних рішень.

Мережева економіка стає реальністю у розвинутих країнах, однак її ознаки проявляються і в інших країнах. Однак в таких країнах, як наприклад Бразилія, логістичним менеджерам доводиться працювати в умовах тиску з боку логістичних витрат, нестачі кваліфікованих працівників та ненадійної інфраструктури. Технологічні компанії багато уваги приділяють також новим технологіям в сфері логістики. Компанії визнають свою неспроможність вирішити весь комплекс логістичного управління, але наполегливо намагаються створити компетенції з міжнародного співробітництва у сфері постачань, особливо на нових

ринках. У таких випадках партнерство глобального постачальника з локальними компаніями є ключем до успіху.

В більшості країн діють специфічні вимоги щодо пакування, умов доставки та інших аспектів постачання, що змушує адаптувати до цих вимог ланцюг постачань. Пристосованими до локального ринку мають бути не тільки продукт, але й логістичні рішення. Кордони суттєво впливають на ефективність каналів постачань, то проблема вибору каналів розповсюдження та місць продажу залишається складною. Організаціям доводиться вирішувати чи постачати на власний склад, або залучати сторонні компанії, яку кількість дистриб'юторів застосовувати для обслуговування певної території. Локальні партнери мають вміння оптимізувати ланцюги постачань із врахуванням місцевого законодавства та впроваджувати широкий набір логістичних рішень.

Координація уздовж ланцюга постачань дозволяє досягнути більш високих рівнів координації та довіри між партнерами, що сприяє посиленню синергії в межах ланцюга постачань та виникненню інновацій. Нові форми логістичного співробітництва спрямовані на спільно застосування інновацій заради підвищення споживчої цінності. Цього можна досягти лише шляхом постійного діалогу та обміну ідеями щодо подальшого вдосконалення ланцюгів постачань. Формуються більш тісні та інтенсивні зв'язки між партнерами на довгостроковій основі, що стає базою для усталення мереже розповсюдження. Наріжним камінням такого співробітництва є ефект синергії, завдяки якому виникають нові можливості, інноваційні рішення щодо ланцюга постачань, розподіл ризиків та можливостей.

Вибір логістичних рішень, що використовуються заради оптимізації ланцюга постачань суттєво залежить від напрямку цієї оптимізації – згори донизу в напрямку споживача, або знизу догори в напрямку постачальників. У більшості каналів, що поєднують постачальників, виробників та відповідні логістичні компанії застосовуються подібні контрактні зобов'язання, методи контролю та канали обміну інформації. Однак відношення із клієнтами уздовж каналу постачань менш схильні до стандартизації. Координація здебільш відбувається шляхом вільного обміну інформацією. Більшість компаній намагаються перекласти капітальні інвестиції вгору уздовж каналу постачань. Постачальникам делегуються повноваження з управління ланцюгом постачань. Донизу уздовж каналу постачань менеджери більш покладаються на вчасну передачу інформації, наприклад звітів про стан поставки, звітів щодо запасів, аналітичних матеріалів стосовно оцінки попиту тощо. У випадку, коли організації мають обмежений контроль

щодо дій свої партнерів у ланцюгах постачань, вони більш схильні до обміну інформацією заради обмеження ризиків.

Тенденція 3. Споживачі домагаються постійного зниження обсягу витрат та капітальних вкладень.

Конкуренція чинить постійний тиск на рівень витрат, які можуть дозволити себе організації, тому вони постійно шукають шляхи оптимізації логістичних мереж. Очевидні шляхи зменшення витрат здебільше вичерпуються, топу постає потреба у більш складних підходах. Епоха переміщення виробничих потужностей до країн з низькою собівартістю робочою силою добігає свого кінця. Все більш поширеним стає розуміння необхідності застосування аналітичного підходу до розробки каналів постачань, які б дозволили застосувати декілька методів зниження витрат, а не тільки економію на заробітній платні. Слід зауважити, що розуміння складу логістичних витрат варіюється від компанії до компанії, а іноді і всередині однієї компанії в кожному з підрозділів.

Однак, незважаючи на розбіжності у дефініціях, роздрібна торгівля, виробники товарів масового вжитку, хімічна та легка промисловість, енергетичний сектор та добувна галузь оцінює ці витрати на рівні 8% від валового обороту. Недивно, що ці галузі зацікавлені в оптимізації свої ланцюгів постачань. Цікаво, що традиційні магазини оцінюють ці витрати більшими, ніж компанії, що працюють на замовлення. Значна волатильність міжнародних ринків ускладнює оцінку логістичних витрат, що негативно відбивається на виборі відповідної логістичної стратегії. Виробники промислового обладнання, високотехнологічні компанії, інжинірингові компанії зазвичай мають суттєво нижчу пропорцію логістичних витрат в структурі своїх видатків аніж наприклад нафтохімічні компанії.

В сфері автомобілебудування завдяки масовій переорієнтації на місцевих постачальників, що працюють по принципу «вчасно у строк», логістичні витрати зазнали зниження. Однак транспортування все ще займає 30% від загальних логістичних витрат в автобудівній галузі. Порівняння по країнам викриває значні розбіжності між країнами щодо частки логістичних витрат у виручці компаній – від 14% в Китаї до 6% в США. Однак прагнення знизити витрати та інвестиції в основний капітал в сфері логістики має глобальний характер. До того ж ця тенденція буде зберігатися у майбутньому. Однак прагнення максимально задовольнити потреби споживачів не збільшуючи витрати вимагає інноваційних та складних логістичних рішень. Споживачі цінують точну та своєчасну доставку більше ніж рівень свої витрат у деяких ситуаціях, але не у всіх.

Тенденція 4. Поширення та ускладнення глобальних мереж продажів.

Організації в більшості галузей шукають можливості для глобального розвитку, що передбачають запровадження стратегій поширення продажів на нові регіони. Однак з цим приходять нові проблеми, у вирішення яких компанії мають небагато досвіду. Рушійні сили глобальних стратегій експансії можуть бути дуже різними-економічні обставини, валютні обмінні курси, урядове регулювання та доступ до локальних логістичних мереж. Наприклад, автомобільні компанії в США певний час використовували низький курс долара США для розширення експортних поставок із своїх потужностей в США та Мексиці на зовнішні ринки. У той час високий курс ієни змусив японські компанії шукати альтернативи до виробництва в Японії. Американські компанії розповсюджують свій досвід організації ланцюгів поставок закордон, наприклад як Вол-Март в Південній Африці. В ПАР домінують місцеві бренди, внаслідок міжнародних санкцій в часи апартеїду. Вони поклалися більше на керовані вручну складські та транспортні системи. Але, Вол-Март вимагає суттєвих знижок в обмін на трансфер технологій із скорочення витрат, у тому числі в сфері дистрибуції та логістики. Однак не завжди ця стратегія буда успішною. Наприклад, компанії довелося піти з Німеччини після того, як спроба впровадити власний спосіб ведення бізнесу провалилася внаслідок невідповідності американської організаційної культури до моделі споживчої поведінки німців.

Леново сприймався як локальний китайський бренд, але швидко перетворився на лідера глобального ринку комп'ютерів після придбання бізнесу Ай-Бі-еМ та експансії на ринок планшетів та інших мобільних пристроїв. Однак, основні новації в сфері логістики досі виникають в країнах Європи та Північної Америки, а вже після Південно-Східної Азії та Південної Америки. Однак простежується просування глобалізації у бік Східної Європи, Африці, Середньої Азії, Центральної Азії та особливо Індії. Поки що ці регіони вирізняються ненадійною логістичною інфраструктурою, складною державною регуляцією та браком логістичних навичок. Уповільнення темпів зростання Китаю та зростання оплати праці призводить до зникнення конкурентних переваг щодо витрат виробництва при розміщенні виробництва в цій країні.

Соціальні стандарти та урядова політика ще більш ускладнюють умови ведення бізнесу в логістиці. Помітним стає залучення Африки до глобальних процесів. Країни Атлантичного узбережжя розширюють свій експорт, особливо в галузі легкої промисловості. Дешева та англійська робоча сила, до того ж на 10 днів шляху ближче до Східного узбережжя

США приваблює великі американські компанії на кшталт Вол-Март. Звичайно, рівень продуктивності є ще далеким від китайського, але здороження робочої сили в усіх країнах Південно-Східної Азії робить країни Африки, особливо Гану, привабливим місцем для пошуку постачальників.

Результатом цих процесів є ускладнення міжнародних логістичних мереж. Більшим стає вибір місць розміщення виробництв, більш варіативними стають самі продукти, більш розгалуженою стає інфраструктура, більшим вибір постачальників, більш націленими, але водночас більш розгалуженими канали стають продажів, більш значущим вплив державного регулювання та транспортної безпеки. Організаціям важко визначитися із стратегічними пріоритетами на кшталт надійності, охопту та зниження ризику. Безпосереднім наслідком складності логістичних задач, що постають перед сучасними компаніями, є накопичення щоденних задач з контролю постачань. Найкращі компанії змогли інтегрувати таку складність в свої логістичні стратегії, за рахунок чого вони стали більш гнучкими та швидше реагують на запити. Ознакою зменшення привабливості країн Південно-Східної Азії, а також Бразилії та Індії як ланок глобальних ланцюгів постачань є початок зворотного процесу інвестування – китайські компанії вже купують компанії на Заході. Показовим є досвід німецької компанії Симрайз як приклад нового підходу до розбудови міжнародних ланцюгів постачань. Ця компанія співпрацює більш аніж з 1000 фермерами та налагоджує весь виробничий процес від вирощування рослин до переробці та фасування на місцевому рівні. Компанія співпрацює і неурядовими організаціями, фондами розвитку та асоціаціями фермерів заради захисту довкілля, диверсифікації розподілу доходу, впровадження програм здорового харчування, охорони здоров'я та освіти для місцевих громад. Крім довгострокових ефектів, компанія гарантує собі також доступ до високоякісної сировини. Організації будуть змушені шукати мережеві рішення задля забезпечення сталого розвитку.

Тенденція 5. Потреба у кваліфікованих кадрах.

Керівники провідних глобальних компаній визначають брак досвідчених кваліфікованих спеціалістів як головну перешкоду на шляху вдосконалення логістичного управління. В Європі молодь не розглядає логістику як привабливу кар'єру, у порівнянні із фінансами та маркетингом. У Північній Америці відбувається зміна поколінь, а нові спеціалісти не надто схильні до частих командировок, що значно скорочує їх шанси побудувати кар'єру в логістиці. В Індії, Китаї та Бразилії університети ще не випускають спеціалістів з логістики в достатній

кількості, або зовсім не вчать логістиці. Однак, потрібно не тільки знайти потрібних спеціалістів, але й мати резерв кваліфікованих кадрів, які будуть мати необхідний рівень компетенцій та лідерства для заняття посад на нижчому, середньому та вищому рівні управління. Особливо нестача спеціалістів відчувається в сфері планування ланцюгів постачань та кваліфікованих спеціалістів лінійної ланки. Можна передбачити, що нестача відповідних фахівців буде лише ставати більш гострою з часом. Найбільш помітним це є в сфері складського господарства. З цією проблемою стикаються компанії по всьому світу. А мала чисельність програм з логістики в університетах означає посилення браку фахівців начального рівня у майбутньому.

Тенденція 6. Зростання волатильності внаслідок посилення глобалізації. Волатильність як вимірювання варіативності умов функціонування логістичної мережі. Наслідком волатильності є ризик значного збою в логістичних операціях. Звичайно волатильність пов'язана із складністю глобальної логістики, але вона окремою ознакою умов логістичного управління. Постійно змінюється вартість робочої сили, значно варіюються ціни на паливо, відбуваються зрушення в державному регулюванні, а також зазнають змін інші фактори, які впливають на рішення компаній щодо місця виробництва, напрямів постачання та каналів продажу. Волатильність часто виникає з вини окремих ненадійних ланок ланцюга постачань, які відповідальні з порушення в процесі доставки. Прикладом є морські перевезення. Страйки у портах, складності у завантаженні великих суден, ефективність портового обладнання – це впливає на надійність морських перевезень, які відіграють ключову роль в глобальних ланцюгах постачань, орієнтованих на вдоволення потреб споживачів.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.** Відмінності в національних норм щодо регулювання перевезень додають ще більшій складності, враховуючи також протекціоністські заходи, стандарти якості, митні вимоги, стандарти безпеки та інше. Чим більше глобальні компанії просуваються на нові зростаючі локальні ринки, тим більший чинять економічний тиск локальні компанії з метою посилення митних регулювань та стандартів заради захисту локальних компаній. Неспроможність СОТ просувати лібералізацію світової торгівлі означає збереження значних регулятивних перешкод в логістиці.

У підсумку тенденції розвитку логістики вказують водночас на посилення впливу глобальних факторів на логістичні ланцюги постачань та зростаючий попит на урізноманітнення логістичних рішень у

відповідності до вимог споживачів. Брак спеціалістів та перешкоди на шляху міжнародного руху товарів є головними загрозами для подальшої оптимізації каналів постачань. Зниження вартості та якості послуг залишаються пріоритетними задачами логістичного менеджменту, навіть в умовах мережевої економіки.

#### **Литература:**

1. Моделі ендогенного зростання економіки України / За ред. д-ра екон.наук М.І.Скрипниченко. — К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2007. - 576 с.
2. Основные макроэкономические показатели стран СНГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cisstat.com/rus/macro0.htm>
3. GDP in the OECD area stabilised in the second quarter of 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.oecd.org/document/12/0,3343,en\\_2649\\_33715\\_435088761111,00/43514819.pdf](http://www.oecd.org/document/12/0,3343,en_2649_33715_435088761111,00/43514819.pdf)
4. IMF World Economic Outlook (WEO) - Housing and the Business Cycle, April 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/01/weodata/WEOApr2008all>
5. Knudsen, Olav F. Adapting to Financial Globalisation: Or how Norway returned to countercyclical policies after 20 years of fumbling. - Working paper 09/04. European International Relations Conference, The Hague, September 9-11, 2004. - University of Oslo [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://www.tik.uio.no/globalisation/Pdf/0904Tranoey>
6. Prasad Eswar, Rogoff Kenneth, Wei Shang-Jin and Kose M. Ayhan. Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence. March 17, 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/np/res/docs/2003/031703.pdf>.

#### *Abstract*

**Grinchenko U.**

#### **Main trends supply chain management in a global economy**

The deepening of globalization challenges supply chain management, which is supposed to maintain efficiency and face variety of customer requirements in constantly changing environment. There are six main trends of supply chain management development in current conditions: rise of customer's awareness towards customized supply chains, increasing involvement of companies in network economies, constant customer's focus on cost and capital investments decreasing, growing and complexity rise of sales channels, lack of skilled workforce, and volatility of international supply chains.

УДК 338.984

**ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНДЕКСОВ-ИЗМЕРИТЕЛЕЙ  
УРОВНЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ  
ВОСПРИИМЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ К ТЕХНОЛОГИЯМ  
НЕТРАДИЦИОННОЙ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ**

*Дюжев В.Г., Сусликов С.В.*

---

*Рассмотрены вопросы формирования системы индексов-измерителей к оценке инновационной восприимчивости предприятий к технологиям нетрадиционной возобновляемой энергетике. Система индексов классифицирована и систематизирована в зависимости от уровней формирования инновационной восприимчивости предприятия (внешнего, внутреннего, переходного уровней). Представлены потенциальные возможности повышения системного повышения инновационной восприимчивости предприятий к технологиям нетрадиционной возобновляемой энергии.*

**Постановка проблемы.** В условиях общемирового растущего дефицита и соответствующего увеличения стоимости энергоресурсов, роста эколого-техногенных проблем, одним из актуальных и перспективных направлений энергосбережения является использование альтернативных источников энергии. Среди них определяющее значение занимают технологии нетрадиционной возобновляемой энергетике (НВЭ), что подтверждается общемировыми тенденциями их использования.

Однако, несмотря на данные преимущества, в Украине использование технологий нетрадиционной возобновляемой энергетике находится на начальном этапе, что связано с наличием широкого спектра субъективных и объективных проблем, которые находятся как во внешней, так и во внутренней среде предприятий и формируют невысокий уровень инновационного восприятия данных технологий.

В значительной степени это определяется недостаточным осмыслением инновационного потенциала технологий нетрадиционной возобновляемой энергетике, его комплексной оценки. Это, в свою очередь, тормозит мотивацию субъектов к пропорционально-консолидированному участию в реализации воспроизводства инновационного цикла энергосбережения на основе технологий

нетрадиционной возобновляемой энергетики.

**Анализ существующих исследований** свидетельствует о значительном внимании к проблеме инновационной восприимчивости предприятий как отечественных, так и зарубежных ученых. Важная роль в исследовании теоретических проблем и методических основ в формировании инновационной восприимчивости, в том числе оценки экономической эффективности инноваций и вопросов ускорения их внедрения принадлежит таким известным ученым как Э. А. Андреева, И. А. Бланк, С.В. Валдайцев, И. Н. Джазовская, П. М. Завлин, С. В. Захарин, Н.А. Кизим, О. М. Кондрашов, Н. П. Масленникова, П. Г. Перерва, Дж. Роджерс, В. М. Рыжих, А. Н. Тищенко, В. П. Третьяк, А. А. Трифилова, Р. А. Фатхутдинов, Л. В. Фильберт, А. И. Яковлев и других.

Однако, ряд вопросов, связанных с оценкой инновационной восприимчивости вообще и к технологиям нетрадиционной возобновляемой энергетики в частности, остается недостаточно исследованными. Это обуславливает наличие ряда проблем, связанных со слабым раскрытием инновационного потенциала технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики, как фундаментального фактора формирования уровня инновационной восприимчивости.

**Целью работы** является разработка подходов к решению проблемы оценки инновационной восприимчивости к технологиям НВЭ посредством создания экзогенных (внешних) и эндогенных (внутренних) оценочных измерителей для объективного отражения потенциала технологиям нетрадиционной возобновляемой энергетики в условиях предприятия.

**Результаты исследования.** В процессе исследований по инновационной восприимчивости (ИВ) технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики (НВЭ), вопросов их поддержки и условий реализации на предприятиях были сформированы следующие индексы измерители ИВ, которые отражают различные факторы формирования ИВ предприятия. Данные индексы были классифицированы и систематизированы в зависимости от уровней формирования ИВ предприятия (внешнего, внутреннего, переходного уровней).

**I. Под внешним уровнем формирования ИВ предприятия** к технологиям НВЭ подразумевается уровень влияния видов государственной поддержки, обеспечивающий приоритет технологий НВЭ в общем объеме разрабатываемых технологий по энергосбережению.

Соответствующий уровень оценки восприимчивости внешней среды предприятия к технологиям НВЭ отражают индексы:

1) индекс приоритета жизненного цикла технологий НВЭ:

$$I_{\text{приор}}^{\text{ЖЦ}} = \frac{n_{\text{max}}}{n_{\text{факт}}} \quad (1)$$

где  $n_{\text{max}}$  – максимальное количество стадий жизненного цикла добычи-переработки-потребления традиционных энергоресурсов;

$n_{\text{факт}}$  – фактическое количество стадий жизненного цикла добычи-переработки-потребления энергоресурсов от технологий НВЭ.

2) для оценки специфических факторов и их комплексного влияния на приоритеты технологий НВЭ был использован индекс приоритетов факторов ИВ НВЭ предприятий ( $I_{\text{факт}}^{\text{приор}}$ ). Данный индекс отражает соотношение баланса полезных и негативных воздействий по конкретной технологии НВЭ к средней балансовой оценке по всей выборке технологий НВЭ:

$$I_{\text{факт}}^{\text{приор}} = \frac{\sum_{i=1}^n O_{\text{техн.м}}^{\text{кр.п}} * m}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m O_{\text{техн.м}}^{\text{кр.п}}} \quad (2)$$

где  $n$  – количество специфических факторов ИВ предприятий к НВЭ (рассмотренных нами значений 34 факторов из 7 групп (1.1-7.4) согласно систематизации и балансировке общих и специфических факторов формирующих ИВ предприятий к технологиям НВЭ);

$m$  – количество технологий НВЭ;

$O_{\text{техн.м}}^{\text{кр.п}}$  - итоговые значения приоритетов по НВЭ.

3) индекс среднеевропейского уровня господдержки технологий НВЭ ( $I_{\text{ГП.Евр}}^{\text{НВЭ}}$ ):

$$I_{\text{ГП.Евр}}^{\text{НВЭ}} = \left( \sum_{i=1}^n \text{ГП}_i \right) / n \Big/ \text{ГП}_{\text{Евр}} \quad (3)$$

где  $\text{ГП}_i$  – общее количество видов форм господдержки по НВЭ суммарно реализуемых в странах Европы;

$n$  – количество стран Европы, рассматриваемых по видам господдержки;

$\text{ГП}_{\text{Евр}}$  – общее количество видов форм господдержки по технологиям НВЭ применяемых в Европе.

Данный индекс показывает соотношение среднего количества господдержек в странах Европы к общему количеству видов господдержек по НВЭ применяемых по Европе. При этом отражается

средний уровень использования господдержек в целом в Европе. Учитывая, что каждый вид господдержки направлен на стимулирование использования того или иного вида НВЭ данный индекс отражает объективные основы среднего уровня инновационной восприимчивости к технологиям НВЭ Европейских предприятий.

4) индекс уровня господдержки технологий НВЭ в Украине ( $I_{ГП.Укр}^{НВЭ}$ ):

$$I_{ГП.Укр}^{НВЭ} = ГП_{Укр} / ГП_{Евр} \quad (4)$$

где  $ГП_{Укр}$  – общее количество видов форм господдержки по технологиям НВЭ применяемых в Украине.

Данный индекс характеризует соотношение форм господдержки технологий НВЭ на предприятиях, применяемых в Украине к общему количеству господдержки применяемых в среднем по Европе.

5) индекс уровня инновационной восприимчивости господдержки технологий НВЭ в Украине в соотношении с среднеевропейский уровнем ( $I_{ИВ}^{НВЭ}$ ):

$$I_{ИВ.ГП}^{НВЭ} = I_{ГП.Укр}^{НВЭ} / I_{ГП.Евр}^{НВЭ} \quad (5)$$

Данный индекс актуален в связи с тем, что энергосберегающие технологии в Украине требуют поддержки государства на уровнях предприятий, что демонстрирует заинтересованность государства в их развитии. Это формирует инновационную восприимчивость предприятий к технологиям НВЭ.

6) индекс доли НВЭ в стоимости разработок по энергосбережению ( $I_{см}^{НВЭ}$ ):

$$I_{см}^{НВЭ} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{см.i}^{НВЭ}}{\sum_{j=1}^m Q_{см.j}^{ЭС}} \quad (6)$$

где  $Q_{см.i}^{НВЭ}$  – стоимость разработок НВЭ за период исследования;

$n$  – количество разработок НВЭ;

$Q_{см.j}^{ЭС}$  – стоимость разработок по технологиям энергосбережения за период исследования;

$j$  – количество разработок по технологиям энергосбережения.

Данный индекс отражает долю технологий НВЭ за конкретный период исследования к доле разработок по энергосбережению, при этом

данный индекс характеризует фактическое отражение инновационной восприимчивости к технологиям НВЭ на уровне государства, региона.

7) индексы доли энергогенерации от НВЭ к объему общей энергогенерации в натуральном ( $I^{кВт}_{ИВ/НВЭ}$ ) и стоимостном выражениях ( $I^у_{ИВ/НВЭ}$ ):

$$I^{кВт}_{ИВ/НВЭ} = \frac{\sum_{i=1}^n \mathcal{E}G_{кВт*год}^{НВЭ}}{\sum_{j=1}^m \mathcal{E}G_{кВт*год}^{общ}} \quad \text{и} \quad I^у_{ИВ/НВЭ} = \frac{\sum_{i=1}^n \mathcal{E}G_{у*год}^{НВЭ}}{\sum_{j=1}^m \mathcal{E}G_{у*год}^{общ}} \quad (7)$$

где  $\mathcal{E}G_{кВт*год}^{НВЭ}$  – величина энергогенерации от технологий НВЭ в кВт;

$n$  – количество видов энергогенерации от технологий НВЭ;

$\mathcal{E}G_{кВт*год}^{общ}$  – величина общей энергогенерации в кВт за год;

$m$  – количество видов общей энергогенерации;

$\mathcal{E}G_{у*год}^{НВЭ}$  – величина стоимости энергогенерации от технологий НВЭ в грн за год;

$\mathcal{E}G_{у*год}^{общ}$  – величина стоимости общей энергогенерации в грн за год.

Данные индексы показывают фактический уровень реализации технологий НВЭ в общей энергогенерации в натуральном и стоимостном выражении. Это позволяет оценить фактический уровень ИВ данных технологий и сравнить данные показатели с уровнем передовых экономик. Все это формирует инновационную восприимчивость субъектов экономики.

8) индекс соотношения темпов роста долей энергогенерации от НВЭ к объему общей энергогенерации в стоимостном и натуральном выражениях ( $\Delta I_{ИВ}$ ):

$$\Delta I_{ИВ} = \Delta I^у_{ИВ/НВЭ} / \Delta I^{кВт}_{ИВ/НВЭ} \rightarrow I \quad (8)$$

Данный индекс показывает тенденции изменения стоимостных и натуральных соотношений энергогенерации от технологий НВЭ за период, что позволяет отразить тенденцию изменения в стоимости энергогенерации от НВЭ. Это дает возможность оценить тенденции изменения и сформировать инновационную восприимчивость к технологиям НВЭ.

**II. Под внутренним уровнем формирования ИВ предприятия к технологиям НВЭ** подразумевается влияние факторов внутренней среды предприятия, где данные технологии могут потенциально использоваться при формировании политики энергосбережения.

Уровень оценки восприимчивости внутренней среды предприятия к технологиям НВЭ отражают индексы:

9) индекс восприятия возможностей и ограничений инновационного потенциала технологий НВЭ, который характеризует степень восприятия субъектом (предприятием, руководителем, коллективом и т.д.) потенциала представленной информации по данной разработке НВЭ ( $I_{CB}^{HBЭ}$ ). Данный индекс, учитывает, как уровень фактического отражения потенциала НВЭ в информации по разработке, так и первичную способность субъекта ее воспринять:

$$I_{CB}^{HBЭ} = \frac{\sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i^p * k_i * K_{n.niv.i} - \sum_{j=1}^m HB_{j'}^{p'} * k_j * K_{n.niv.j}}{100(n-m)}, \quad (9)$$

где  $\mathcal{E}_i$  – наличие данного эффекта в информационных материалах по конкретной разработке;

$i$  – количество эффектов, фактически выявленных исходя из информации по разработке (измеряется от 0 до  $n$ );

$k_i, k_j$  – степень отражения данного эффекта или негативного воздействия в информационных материалах по данной разработке;

$n$  – количество типовых эффектов (рассмотрено  $n_{max}=15$ ), которые представлены в типовом перечне эффектов;

$p$  – балл по шкале, характеризующий уровень отражения  $j$ -го эффекта по сравнению с его потенциалом;  $100$  – максимальное количество баллов, характеризующее полное раскрытие потенциала данного эффекта;

$HB_{j'}^{p'}$  – наличие данных типовых негативных воздействий в информационных материалах по конкретной разработке;

$j'$  – количество негативных воздействий, фактически выявленных исходя из информации по разработке (измеряется от 0 до  $m$ );

$m$  – количество типовых негативных воздействий (рассмотрено  $m_{max}=11$ );

$p'$  – балл по шкале, характеризующий уровень отражения  $j'$ -го типового негативного воздействия по сравнению с его потенциалом;  $100$  – максимальное количество баллов, характеризующее полный учет типового негативного воздействия;

$K_{n.niv.i}, K_{n.niv.j}$  – уровень первоначальной восприимчивости инновационного потенциала  $i$ -го эффекта или  $j$ -го негативного воздействия, которые основываются на дифференциации различных уровней восприятия инновационного потенциала технологий НВЭ

(осознанно и воспринято; осознанно и слабо воспринято; слабо осознанно и слабо воспринято; слабо осознанно, но не воспринято; не осознанно).

При расчетах данного индекса предлагается использовать сформированный и систематизированный авторами типовой перечень полезных эффектов и негативных воздействий от технологий НВЭ.

Особенностью данного индекса является системное отражение различных видов эффекта в информации по конкретной разработке технологии НВЭ на уровне предприятия, а также уровень вероятного восприятия данной информации.

При этом коэффициент уровня первоначальной восприимчивости показывает, что даже объективные возможности потенциала технологий НВЭ представленные в разработке, с большой вероятностью субъективно снижаются на уровне восприятия реальных предприятий.

10) индекс снижения доли энергозатрат в себестоимости продукции ( $I_{ИВ}$ ) отражает уровень инновационной восприимчивости, необходимый для достижения сбалансированности тенденций снижения энергоемкости со стабилизацией доли энергетических затрат в производстве данного вида продукции.

Его можно представить в виде:

$$I_{ИВ} = \frac{K_p^{\mathcal{E}\mathcal{Z}}}{K_c^{\mathcal{E}e}} = \frac{\mathcal{E}\mathcal{Z}_{\text{факт}} / \mathcal{E}\mathcal{Z}_{\text{баз}}}{\mathcal{E}E_{\text{баз}} / \mathcal{E}E_{\text{факт}}}, \quad (10)$$

где  $K_p^{\mathcal{E}\mathcal{Z}}$  – коэффициент роста энергозатрат в структуре себестоимости, который определяется как отношение фактического периода ( $\mathcal{E}\mathcal{Z}_{\text{факт}}$ ) к базовому ( $\mathcal{E}\mathcal{Z}_{\text{баз}}$ );

$K_c^{\mathcal{E}\mathcal{Z}}$  – коэффициент снижения энергоемкости продукции, который определяется как соотношение базового периода ( $\mathcal{E}\mathcal{Z}_{\text{баз}}$ ) к фактическому ( $\mathcal{E}\mathcal{Z}_{\text{факт}}$ ).

Данный индекс дает возможность оценить соотношение тенденций изменения энергозатрат в себестоимости продукции и соответствующего изменения ее энергоемкости. Именно данные соотношения являются базовыми на уровне предприятия для восприятия важности энергосбережения, в том числе для технологий НВЭ.

11) индекс соотношения суммарных мероприятий по внедрению технологий НВЭ к общим мероприятиям по энергосбережению ( $I^{\text{МЕР},t}_{ИВ}$ ):

$$I_{IB}^{MEP,t} = \frac{\sum HBЭ}{\sum ЭС} * K_{ЭФ}^{HBЭ/ЭС} \quad (11)$$

где  $\sum HBЭ$  – объем мероприятий по внедрению НВЭ в грн;  
 $\sum ЭС$  – объем общих мероприятий по энергосбережению в грн;  
 $K_{ЭФ}^{HBЭ/ЭС}$  – коэффициент отражающий соотношение фактического (планового) эффекта от мероприятий по НВЭ ( $\sum \Phi_t^{HBЭ}$ ) и ЭС ( $\sum \Phi_t^{ЭС}$ ) на предприятии ( $K_{ЭФ}^{HBЭ/ЭС} = \sum \Phi_t^{HBЭ} / \sum \Phi_t^{ЭС}$ ).

Данный индекс показывает инновационную к величине мероприятий по НВЭ в политике энергосбережения предприятий.

12) индекс соотношения эффекта от технологий НВЭ к сумме затрат энергоресурсов в себестоимости продукции за соответствующий период ( $I_{IB.cuct}$ ):

$$I_{IB.cuct} = \frac{\sum_t \mathcal{E}_t^{HBЭij}}{\sum_t \mathcal{Z}_t^{ЭР-с/с}} \quad (12)$$

где  $\mathcal{E}_t^{HBЭij}$  – фактический (плановый) эффект от реализуемой технологии НВЭ на предприятии (за период);

$\mathcal{Z}_t^{ЭР-с/с}$  – сумма затрат на энергоресурсы в себестоимости продукции предприятия (за период).

Данный индекс способствует формированию ИВ предприятия к технологиям НВЭ с точки зрения дифференцированного отражения различных групп эффектов от применения технологий НВЭ в снижении суммы энергозатрат в себестоимости продукции.

13) индекс инновационной восприимчивости организационно - управленческих структур ( $I_{IB}^{OVC}$ ):

$$I_{IB}^{OVC} = \frac{X_{факт}}{X_{max}} \quad (13)$$

где  $X_{факт}$  - наличие фактически существующих, потенциально инновационно-восприимчивых структурных элементов предприятия;

$X_{max}$  - максимально возможное наличие инновационно-восприимчивых структурных элементов на предприятии.

Данный индекс показывает количественное соотношение инновационно-благоприятных структурных элементов к потенциально возможному количеству инновационно-восприимчивых структурных элементов, определяемых на основе экспертных оценок специалистов

данного предприятия. Индекс позволяет проанализировать существующую и сформировать потенциально более инновационно-восприимчивую структуру предприятия, позволяющую активизировать внутреннюю среду предприятия, в том числе по внедрению технологий НВЭ.

14) индекс инновационной восприимчивости системы управления персоналом ( $I_{ИВ}^{СУП}$ ).

$$I_{ИВ}^{СУП} = \frac{\sum_{i=1} F_i^{факт} * K_i^{факт}}{\sum_{j=1} F_j^{ном} * K_j^{ном}} \quad (14)$$

где  $\sum F_i^{факт}$  – количество фактически реализуемых функций системы управления персоналом данного предприятия;

$K_i^{факт}$  – оценочный коэффициент фактического уровня инновационной восприимчивости реализуемого  $i$ -й функцией на предприятии определяемый экспертным путем специалистов предприятия;

$\sum F_j^{ном}$  – потенциальное количество функций системы управления персоналом предприятия;

$K_j^{ном}$  – оценочный коэффициент потенциального уровня инновационной восприимчивости реализуемого  $j$ -й функцией на предприятии.

Данный индекс отражает соотношение функций фактически способствующих ИВ системы управления персоналом и предприятия в целом к потенциальному их количеству на предприятии. Данный показатель позволяет отразить повышение ИВ системы управления персоналом за счет реализации ее потенциала и активизировать инновационную деятельность, в том числе по профилю НВЭ.

**Вывод.** Предложенная система индексов-измерителей позволяет производить оценку инновационной восприимчивости к технологиям НВЭ на основе комплексного охвата всех уровней и факторов внешней и внутренней среды предприятия. Это позволит системно повышать ИВ предприятий к технологиям НВЭ.

### *Література*

1. Дюжев В. Г. Организационно-экономические проблемы повышения инновационной восприимчивости к технологиям нетрадиционной возобновляемой энергетики в Украине. Монография. – Х.: «Апостроф», 2012.

2. Дюжев В. Г., Сусликов С. В., Дьякова Н.Н. Повышение инновационной восприимчивости на основе классификации типовых полезных эффектов. Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції [«Стратегія інноваційного розвитку економіки та актуальні проблеми менеджмент-бізнес освіти»], (Харків, 20 - 24 квітня 2009 р.) / НТУ «ХП», Харківська обласна державна адміністрація, УАРМБО [та інші]. – Харків: НТУ «ХП», 2009. – С. 187 - 191.
3. Масленникова Н. П. Инновационная восприимчивость как основа роста инновационной активности организации // Сборник докладов по итогам международной научно-практической конференции, (Москва, 29 марта – 09 апреля) 2010 г. – М.: Креативная экономика, 2010. – 384 с.
4. Сусликов С. В. Роль комплексной социально-экономической и природоохранной оценки потенциала энергосберегающих инноваций в повышении их инновационной восприимчивости для предприятий и организаций Украины / С. В. Сусликов, В. Г. Дюжев // Вісник Національного політехнічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків.: НТУ «ХП». – 2008. – №21
5. Сусликов С. В. Гибкие инновационно-восприимчивые группы как один из методов повышения инновационной восприимчивости предприятий и организаций / С. В. Сусликов, В. Г. Дюжев, Тимофеева Е.А. // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків.: НТУ «ХП». – 2009. - №36-1. – С. 187 - 193.

#### *Abstract*

**Dyuzhev V., Suslikov S.**

**Formation of indices-meter system of indices to increase the innovative susceptibility of enterprises to non-traditional renewable energy technologies**

The problems of formation of indices-meters to the assessment of the innovative susceptibility of enterprises to non-traditional renewable energy technologies. System of indexes classified and systematized depending on the levels of formation innovative susceptibility of enterprises. Presents the potential to system increase of the innovative susceptibility of enterprises to non-traditional renewable energy technologies.

УДК (330.341.1:332.14).(4-01)

**ЄВРОПЕЙСЬКА РЕГІОНАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА:  
ДОСВІД ДЛЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

*Єрмакова О.А.*

---

*Розглянуто особливості та принципи формування регіональної інноваційної політики Європейського Союзу, визначено стримуючі фактори впровадження визначених принципів в реаліях регіональних економік України.*

**Постановка проблеми.** На сьогодні теоретично та практично доведено вплив інновацій на економічне зростання країн та регіонів. Зокрема, в дослідженні ОЕСР «Регіони та інноваційна політика» [1] на основі аналізу регіонального інноваційного розвитку провідних країн світу було отримано висновок про існування лінійного взаємозв'язку між довгостроковим економічним розвитком та політикою в сфері науки, технологій та інновацій.

В умовах глобалізації роль регіонів в інноваційному розвитку зростає. Національна політика створює платформу для інновацій, проте джерелом інноваційної діяльності виступають регіони та метрополії, де працівники, компанії, університети, місцева влада взаємодіють між собою безпосередньо. Девід Уайт, голова Європейської Комісії по інноваційній політиці, зазначив: «Регіональний рівень – це місце, де інновації з'являються, де дослідження трансформуються в економічні результати» [2]. На зміну централізованим інноваційним системам приходять локальні інноваційні екосистеми, які зберігають свою глобальну орієнтацію, проте в основу їх розвитку покладено ендогенні фактори.

Успіхи регіонів країн Європейського Союзу (ЄС) в сфері інноваційного розвитку підтверджують дієвість їх інноваційної політики. Так, у Глобальному рейтингу інноваційності країн - The Global Innovation Index - в 2014 році сім з десяти найбільш інноваційних країн світу є європейськими країнами (Швейцарія – 1 місце, Велика Британія – 2, Швеція – 3, Фінляндія – 4, Нідерланди – 5, Данія – 8, Люксембург - 9), з яких Велика Британія, Фінляндія, Данія покращили свої позиції у порівнянні із попереднім 2013 роком [3, с. 15]. Регіони країн ЄС постійно демонструють щорічне покращення показників інноваційної діяльності.

Найбільш динамічними в інноваційній сфері є регіони Словаччини – 41,7%, Бельгії – 33,3%, Угорщини – 33,3%, Данії – 26,7%, Португалії – 23,8% Польщі – 22,9%. Найбільш відстаючими є регіони Болгарії: вони займають найнижче місце у рейтингу інноваційності серед країн ЄС, а також відсутність покращення показників інноваційної діяльності у динаміці [4, с. 19].

Україна знаходиться на початковому етапі формування регіональної інноваційної політики, а тому дослідження досвіду європейських країн, успішність регіональної інноваційної політики яких сприяла їх інноваційному зростанню, набуває особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій та невирішених раніше частин проблеми.** Теоретичні та аналітичні аспекти статті побудовані на дослідженнях вітчизняних і зарубіжних вчених в сфері інноваційного розвитку регіонів, зокрема таких як Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Роджерс Е.М., Сараянніс Е.Г., Хопкінсон Л. та інших. Інформаційною базою даного дослідження виступили аналітичні дослідження та законодавча база в сфері інноваційної політики ЄС, Звіт Європейської Комісії «Регіональне інноваційне табло 2014», а також міжнародне аналітичне дослідження «Глобальний інноваційний індекс 2014», статистичні збірники Державної служби статистики України.

Проте, недостатньо дослідженим залишається питання адаптації європейського досвіду регіональної інноваційної політики до реалій регіональних економік України.

**Мета дослідження.** Дослідити особливості та принципи формування регіональної інноваційної політики Європейського Союзу, визначити передумови впровадження європейського досвіду регіональної інноваційної політики в реаліях регіональних економік України.

**Виклад основного матеріалу.** В Європейському Союзі в сфері інноваційної політики відбулося переміщення акцентів від наукового та технологічного фокусування до широкої соціально-економічної політики, яка включає великий спектр діяльності, націленої на нові шляхи створення економічної та соціальної цінності. Основна мета інноваційної політики в цьому контексті – надати підтримку інноваційній діяльності для досягнення більш високої продуктивності та конкурентоспроможності міста, регіону чи країни.

Основоположним документом ЄС в сфері інноваційної політики є «Зелена книга інновацій», видана у 1995 р. [5]. В документі підкреслюється необхідність переміщення акценту в науково-технологічному розвитку зі сфери створення знань у сферу їх

застосування. Фактично даний документ започаткував формування Європейської інноваційної системи.

Відсутність суттєвого прогресу в інноваційному розвитку, проблеми обумовлені розширенням ЄС, старіння населення – всі ці фактори призвели до прийняття Європейською Комісією в 2000 р. нового документа «Інноваційна політика: сучасні підходи в контексті Лісабонської стратегії» [6], де були визначені нові пріоритети інноваційної політики, зокрема такі: 1) покращення інноваційного середовища шляхом посилення інноваційної складової усіх напрямків національних політик та їх інтеграції: наукової, промислової, економічної, регіональної та соціальної політики; 2) стимулювання ринкового попиту на інновації; 3) стимулювання інновацій в державному секторі, подолання бюрократичного консерватизму державної адміністрації; 4) збільшення витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), створення єдиного наукового та інноваційного загальноєвропейського простору, розширення горизонтальної та вертикальної координації інноваційної політики; 5) посилення регіональної інноваційної політики.

Стратегією Європейського Союзу «Європа-2020. Стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання» в одному з семи її пріоритетних напрямів, який отримав назву «Інноваційного Союзу», передбачено суттєве поліпшення умов та можливостей фінансування досліджень та інновацій для забезпечення гарантій впровадження в реальну практику наукових ідей і розробок. Фінансовим механізмом реалізації даної цільової ініціативи, починаючи від січня 2014 р., стала Рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт-2020», бюджет якої упродовж 2014–2020 рр. складає близько 70 млрд. євро.

Сучасна основна задача, яка стоїть перед Європейським Союзом в сфері розвитку науки, полягає в необхідності побудови єдиного наукового простору на основі мережових консорціумів. Слід зазначити, що згідно зі Стратегією «Європейського дослідницького простору» до процесу формування спільного інноваційного простору можуть долучатися не лише члени ЄС, а й держави, які підписали Угоди про науково-технічне співробітництво з ЄС, зокрема і Україна.

Узагальнюючі існуючу законодавчу базу та аналітичні дослідження в сфері інноваційної політики ЄС, можна виокремити наступні принципи формування інноваційної політики ЄС на регіональному рівні:

1) Трьохрівневе (багаторівневе) управління регіональною інноваційною діяльністю: інноваційна політика регіонів - регіональний

компонент національної інноваційної політики - наднаціональна інноваційна політика ЄС.

Прерогативою наднаціональних структур ЄС є реалізація функції пом'якшення диспропорцій технологічного регіонального розвитку. Основну роль у цьому процесі відіграють мережі інноваційних регіонів і центрів з поширення інновацій [7, с. 710-711]. На національному рівні зазвичай вирішуються питання, пов'язані з діяльністю університетів, спеціалізованих науково-дослідних організацій, фінансування досліджень, розробок та інновацій, а також визначення національних цілей і пріоритетів. Національний уряд відіграє домінуючу роль у сфері проведення фундаментальних досліджень та підготовці наукових кадрів, тоді як регіони концентруються на інтелектуалізації виробничих відносин, впровадженні інноваційних продуктів у промисловість та їх комерціалізації. До регіональної компетенції в більшості випадків належить формування початкових та середніх рівнів освіти, створення бізнес-інкубаторів, інноваційних центрів, центрів трансферу технологій, і з недавнього часу – кластерна політика (політика створення кластерів). Глобальна тенденція – пріоритетною метою територій є не привабити те чи інше підприємство, як це було колись у часи гонитви за промисловими заводами та фабриками, а створити сприятливе середовище для розвитку інноваційних підприємств.

Узагальнюючи досвід регіональної інноваційної політики країн ЄС можна зазначити, що вона здійснюється на традиційних для ЄС принципах субсидіарності (вищі владні структури вирішують питання, які не в змозі вирішити нижчі структури) та децентралізації (передача повноважень від національного на регіональний та/або місцевий рівень). Крім цього, розподіл компетенції та відповідальності між рівнями управління можна пояснити різними ступенями політичної автономії регіонів Європи у питаннях проектування, фінансування, адміністрування та реалізації політики, що зумовлено різними конституційними укладами країн.

2) Розумна спеціалізація регіонів: в останні роки в країнах ЄС впроваджуються субнаціональні (регіональні) інноваційні стратегії нового покоління - стратегії розумної спеціалізації (Smart Specialization Strategies, S3). Дані стратегії поєднують інновацію зі специфічними перевагами регіональної економіки. Розумна спеціалізація має відношення до створення унікальних активів і компетенцій, заснованих на регіональній специфіці, одночасно концентруючи обмежені людські та фінансові ресурси в декількох глобально конкурентоспроможних галузях, досягаючи тим самим синергізму інноваційно-інвестиційної діяльності.

Стратегії розумної спеціалізації впроваджуються не тільки в європейських країнах, але й в Сінгапурі, В'єтнамі, Чилі та ін. Сінгапур, наприклад, планує збільшити обсяг фінансування НДДКР в галузі наук про життя (life science), екологічно чистих технологій і цифрової медіа. При цьому надаються різноманітні пільги (податкові, доступ до надсучасної інфраструктури, навчання, гранти для проведення НДДКР) для залучення компаній, зацікавлених у проведенні досліджень та практичному впровадженні інновацій у визначених галузях [8].

3) Міжсекторність інноваційної політики: сутність такої політики полягає в створенні інноваційного рівноправного партнерства державної влади, бізнесу, інституцій знань (науково-дослідних інститутів, університетів) – так званої «потрійної спіралі» (triple helix). Останнім часом все частіше застосовується поняття «четверної спіралі», коли системна взаємодія включає ще й споживачів інновацій, які представляють ринковий попит на інноваційну продукцію і можуть активно залучатися до інноваційного процесу [9].

Міжсекторне та міжрегіональне співробітництво потребує наявності соціального капіталу, який характеризується ефективними комунікаціями та високим рівнем довіри між усіма стейкхолдерами інноваційного розвитку. У свою чергу, міжсекторне та міжрегіональне співробітництво в інноваційній сфері є необхідним для забезпечення дифузії інновацій [10] і подолання існуючих регіональних диспропорцій в темпах інноваційного розвитку.

4) Системність: політика зростання та інновацій за своєю природою повинна бути горизонтальною, тобто повинна стосуватися всіх сфер політики, які впливають на інновації. Це скоріше політики для інновацій, а не окрема інноваційна політика. Існує необхідність спільного планування заходів в системі освіти, науки та інновацій з метою уникнення недоліків у цих сферах. Недостатня координація цих сфер може стати суттєвою перешкодою на шляху інноваційного розвитку. Наприклад, амбітним інноваційним стратегіям може зашкодити нестача добре навчених дослідників, оскільки політику не було скоординовано зі зрушеннями в освітній сфері. Існує багато підтверджень впливу вказаних сфер політики на конкурентоспроможність або зростання продуктивності праці. Водночас, для ілюстрації цікаво розглянути деякі приклади:

- При збільшенні фінансування на науку та дослідження попит на освіту і, зокрема, на професійну освіту суттєво зростатиме. Простий розрахунок з використанням поточного співвідношення між витратами на науку та дослідження і кількістю працівників, зайнятих у науковій сфері, свідчить, що для досягнення мети фінансування науки в розмірі 3% ВВП

(Європейська Комісія, 2007) необхідно додатково залучити 700 000 дослідників. Без збільшення кількості осіб з вищою освітою, залучених у науковій сфері, збільшення витрат на науку та дослідження призведе до простого зростання зарплат вже працюючих дослідників.

- Існують підрахунки, за якими 60% різниці у зростанні між європейськими країнами та США можна віднести на той факт, що європейська освітня система в першу чергу налаштована на професійно-технічну та середню освіту.

- Збільшення витрат на вищу освіту на 1 тис. дол. США на одну особу спричинить приріст річних темпів зростання у країні, що відноситься до групи технологічних лідерів, приблизно на 0,27 відсоткових пункти, в той час як інвестування такої ж суми у країну, яка не належить до лідируючих, збільшує темпи зростання лише на 0,1 відсоткових пункти [11, с. 4-9].

4) Унікальність: єдиного підходу до формування інноваційної політики країн та їх регіонів не існує. Інноваційна політика повинна відповідати рівню розвитку країни та враховувати її особливості. Копіювання успішних політик інших країн скоріш за все призведе до неефективного використання ресурсів. Необхідно вчитись на прикладі розвинених країн, проте розробляти і запроваджувати стратегії, що відповідають рівню розвитку власної країни.

Україна має комплекс проблем в сфері інноваційної діяльності в цілому та в регіонах зокрема, подоланню яких сприятиме впровадження принципів європейської регіональної інноваційної політики, проте із урахуванням деяких застережень:

- несприятливі показники інноваційної діяльності в Україні в цілому та у порівнянні із ЄС, зокрема скорочення організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, працівників наукових організацій, кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт, скорочення фінансування інноваційної діяльності, скорочення кількості інноваційно активних підприємств та впровадження інновацій на промислових підприємствах, кількості створених передових технологій та отриманих охоронних документів на створені технології, заявок на корисні моделі від національних заявників [12];

- централізоване управління інноваційною діяльністю: переважна більшість регіонів не має власних стратегій інноваційного розвитку, фінансових ресурсів стимулювання та пріоритетів інноваційної діяльності. В той же час, застосування європейського досвіду розробки регіональних стратегій інноваційного розвитку навряд чи буде ефективним в умовах недосконалого інституційного середовища,

високого рівня бюрократії та корупції, неефективного моніторингу виконання стратегій та програм. Так, у відповідності до Глобального рейтингу інноваційності країн - Global Innovation Index, опублікованому Корнельським університетом, Школою бізнесу INSEAD і Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, Україна в 2014 р. посіла 103 місце зі 143 країн за суб-індексом інституційного середовища. Суб-індекси інституційного середовища та інфраструктури є найслабшими позиціями для України серед усіх суб-індексів Глобального інноваційного індексу [3, с. 272];

- застаріла спеціалізація регіонів України, слабка орієнтація на підвищення інноваційності традиційних галузей та розвиток середньо- та високотехнологічних галузей. Розробка стратегій розумної спеціалізації є майбутньою перспективою інноваційного розвитку України, здатною подолати вади існуючої застарілої спеціалізації регіонів України і розвинути інноваційний потенціал середньо- та високотехнологічних секторів виробництва. Впровадження стратегій розумної спеціалізації потребує вивчення європейського досвіду, адаптації його до реалій вітчизняної економіки та розробки відповідної методичної бази;

- регіональні диспропорції інноваційного розвитку: в якості приклада наведемо показник кількості підприємств, які створювали та використовували передові технології в 2013 р.: найвищим даний показник є в Харківській області – 477 підприємств, найнижчим – в Тернопільській області – 11, що у 43 рази менше, ніж в Харківській області. За даним показником на 5 регіонів-лідерів припадає більше 50% загальної кількості підприємств, які створюють та використовують передові технології в Україні [12, с. 263]. Аналогічні диспропорції мають місце і за показником обсягу витрат на інноваційну діяльність: за даним показником регіони-аутсайтери (Рівненська, Тернопільська, Закарпатська області) в 38 разів відстають від лідерів (Дніпропетровська, Донецька, Миколаївська області) [12, с. 172]. Активізація міжрегіонального співробітництва має сприяти зменшенню регіональних диспропорцій;

- слабка взаємодія бізнесу-науки-влади: за суб-індексом взаємозв'язків в інноваційній сфері Україна посідає 105 місце серед 143 країн в Глобальному рейтингу інноваційності країн [3, с. 272]. Це обумовлює необхідність розвитку міжсекторного співробітництва, потребує ефективних комунікацій та наявності соціального капіталу, які в Україні слабо розвинуті. Погіршує ситуацію низький рівень довіри між стейкхолдерами інноваційного розвитку [13, с. 263-278];

- відсутність системного підходу у формуванні політики для інновацій в різних сферах: освіті, науці та інновацій, промисловості,

інвестицій тощо. Системності у формуванні політики для інновацій може сприяти державна стратегія інноваційного розвитку. Схвалена Верховною Радою України «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» у формі рекомендацій парламентських слухань [14] потребує оновлення та розширення.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Одним із факторів інноваційної успішності країн Європейського Союзу є виокремлення регіонального рівня в інноваційній політиці, де ключову роль відведено формуванню інноваційного середовища.

Визначено, що основними принципами європейської регіональної інноваційної політики є наступні: багаторівневність, розумна спеціалізація, міжсекторність, системність, унікальність.

Україна має комплекс проблем в сфері інноваційної діяльності в цілому та в регіонах зокрема. Впровадження європейських принципів регіональної інноваційної політики сприятиме вирішенню вищерозглянутих проблем, проте за умови подолання стримуючих факторів, зокрема недосконалості інституційного середовища, корупції, бюрократії, низького рівня довіри в суспільстві, відсутності ефективних комунікацій в інноваційній сфері.

Інструменти регіональної інноваційної політики ЄС та визначення передумов їх впровадження в регіонах України планується розглянути в наступних публікаціях.

#### *Література*

1. Regions and Innovation Policy. OECD Reviews of Regional Innovation. – OECD Publishing, 2011. – 319 p.
2. David White. Innovative to boost regional innovation / White David // European Innovation. - September, 2005.
3. The Global Innovation Index 2014. The Human Factor in Innovation. - Fontainebleau, Ithaca, and Geneva: Cornell University, INSEAD, and WIPO, 2014. – 400 p.
4. Regional Innovation Scoreboard 2014. - Belgium: Maastricht University, 2014. – 84 p.
5. European Commission. Green Paper on Innovation. COM (95) 688. – Brussels, 1995.
6. Innovation Policy: updating the Union's approach in the context of the Lisbon strategy. Communication from the Commission to the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels. – 11.03.2003.

7. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: моногр. у 2-х т. – К: КНЕУ, 2006. - Т.1.
8. Хопкинсон Л. Поддержка инновации на уровне регионов и муниципалитетов. Руководство для государственных служащих [Электронный ресурс] / Лана Хопкинсон. – Великобритания: М.А. International Business. – 65 с. – Режим доступа: <http://www.uiis.com.ua/files/Hopkinson.pdf>.
9. Carayannis E.G. Mode 3 Knowledge Production in Quadruple Helix Innovation Systems / E.G. Carayannis, D.F. Campbell. - SpringerBriefs in Business 7. - 2012. – 63 p.
10. Роджерс Е. М. Дифузія інновацій / Еверет М. Роджерс. – ВД «Києво-Могилянська академія». – 2005. – 400 с.
11. Інновації в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України. – Том 3. – Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів. – К.:Фенікс, 2011. – 76 с.
12. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник // Державна служба статистики України. – К, 2014. – 314 с.
13. Єрмакова О.А. Зовнішньоекономічна діяльність регіону: інституційні важелі вдосконалення: монографія / О.А. Єрмакова; Одес. нац. екон. ун-т. – Одеса: Інтерпрінт, 2014. –312 с.
14. Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 рр.: постанова Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 р. № 447 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-п> (редакція від 2.11.2012 р.).

#### *Abstract*

**Iermakova O.**

#### **European regional innovation policy: experience for regions of Ukraine**

The features and principles of regional innovation policy of the European Union have been analyzed, constraints of the implementation of the defined principles in terms of realities of Ukrainian regional economies have been defined.

УДК :33.027-621.311.18:620.92

**ОБГРУНТУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ТА  
ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ НА РІВНІ  
ДОМОГОСПОДАРСТВ**

*Куруцова Е.С.*

---

*Визначено економічні, економіко-екологічні та соціальні перспективи розвитку сонячної енергетики в Україні. Проаналізовано розвиток відновлюваних джерел енергії в країнах ЄС та в Україні. Визначено основні інструменти підтримки держави для впровадження сонячної енергетики в Україні.*

**Постановка проблеми.** Природно-географічні та кліматичні умови, що має у своєму розпорядженні Україна, технічний та кадровий потенціал дають змогу розвивати альтернативні джерела енергії та впроваджувати відповідні проекти. Одним з напрямів безпосередньої участі держави у впровадженні альтернативних джерел енергії є фінансова участь держави у розробці та реалізації проектів.

Найбільш поширені сонячні колектори в країнах Європи (Швеція, Данія, Німеччина, Польща), тому саме європейців в першу чергу торкнулася проблема дефіциту і непомірно високих цін на енергоносії.

При нинішніх темпах зростання цін на газ і електроенергію європейці починають відмовлятися від традиційних джерел тепла, і вже в даний час Німеччина має 62% будинків зайнятими сонячними колекторами; саме Німеччина є безперечним лідером в технологіях використання сонячного тепла для нагріву води. Абсолютним лідером з використання таких альтернативних технологій є Кіпр, де 90% будинків обладнані сонячними установками.

У Німеччині вже кілька років діє державна програма «Сто тисяч сонячних дахів», у США діє аналогічна програма «Мільйон сонячних дахів», особливістю цих програм є пільгове кредитування домогосподарств на встановлення ВДЕ.

На наш погляд до основних передумов розвитку сонячної енергетики в Україні треба віднести такі:

- природно-кліматичний потенціал;
- необхідність переходу на екологічні види палива;

- необхідність створення умов енергетичної та економічної безпеки країни;
- необхідність зниження викидів CO<sub>2</sub> ;
- наявність наукового та кадрового потенціалу.

Держава може управляти розвитком енергоресурсів не тільки на рівні законодавчих інститутів, а і виступати в якості фінансового партнера в реалізації енергопроектів з суб'єктами різних форм власності та отримувати дохід від їх впровадження, а також організувати розробку і реалізацію проектів переведення державних закладів на більш екологічну енергетику.

Фінансове партнерство в розробці та реалізації проектів з альтернативної енергетики принесе дохід у державний бюджет, знизить викиди парникових газів в атмосферу, покращить екологічний стан довкілля, створить додаткові робочі місця та сприятиме створенню енергонезалежності держави.

**Аналіз досягнень та публікацій по темі дослідження.** Наукові дослідження у сфері технічного забезпечення переходу на альтернативні види енергії знайшли відображення у роботах зарубіжних та українських вчених [2-14]. Принципи енергозбереження та переходу на відновлювальні джерела енергетики знайшли відображення у нормативних актах України [3-4], Постанови Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики [5-6]

В Україні з 2008 року Указом Президента від № 895/2010 «Про заходи щодо визначення і реалізації проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку» передбачене сприяння залученню інвесторів до реалізації пріоритетних для держави проектів, прискорення відновлення економіки та переходу до її сталого зростання, опрацювання питання щодо сприяння держави у реалізації в Україні проектів альтернативних джерел енергії. Комітетом з економічних реформ пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку були розглянуті і підтримані такі проекти як "Нова енергія" (проекти, що передбачають використання альтернативних джерел енергії або диверсифікацію постачання енергоносіїв в Україну) [7]

Помітний вклад держави відображено у діючій з 2015 року Постанові № 170 від 27.02.2014 «Про затвердження Порядку продажу, обліку та розрахунків за електричну енергію, що вироблена з енергії сонячного випромінювання об'єктами електроенергетики (генеруючими установками) приватних домогосподарств» [8]

В угоді України з Євросоюзом передбачено «розвиток та підтримка відновлювальної енергетики з урахуванням принципів економічної доцільності та охорони навколишнього середовища, а також альтернативних видів палива, зокрема стале виробництво біопалива і співробітництво у сфері нормативно-правових питань, сертифікації та стандартизації, а також технологічного і комерційного розвитку» [1, розд. 5, гл. 1, ст. 338].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У всіх законодавчих документах та існуючих публікаціях акцент зроблено на аспекти розвитку альтернативної енергетики в цілому, недостатньо уваги приділяється конкретним питанням впровадження відновлювальної енергетики з урахуванням географічної і соціальної складових та якості економіко-екологічного обґрунтування.

**Мета і завдання статті.** Метою статті є обґрунтування перспективних напрямів сприяння користування альтернативною енергетикою для домогосподарств з метою зниження навантаження на центральну електромережу та поліпшення екологічного клімату країни.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) є важливим фактором підвищення рівня енергетичної безпеки, зниження використання викопних паливних ресурсів (у тому числі імпортованих), розвитку промисловості і сільського господарства, збільшення зайнятості населення в секторах економіки, пов'язаних із використанням ВДЕ, а також зниження негативного впливу енергетики на навколишнє середовище й підвищення якості життя громадян.

Незважаючи на те, що на сьогодні ВДЕ є, найчастіше, економічно більш витратними, ніж традиційні джерела енергії і види палива, передбачається, що разом із майбутнім розвитком технологій собівартість енергії на базі ВДЕ буде знижуватися, і їх виробництво ставатиме дедалі більш рентабельним. Стимулювання розвитку ВДЕ на державному рівні має включати:

- Підвищення привабливості освоєння та розвитку тих ВДЕ, які мають високу ймовірність економічної окупності в майбутньому і є найбільш перспективними з погляду виробництва на території України;
- Стимулювання локалізації виробництва необхідного устаткування для зменшення собівартості ВДЕ .
- Підтримку розроблення і впровадження конкурентоспроможних технологій виробництва та установки ВДЕ;

У майбутньому, в міру розвитку технологій і зниження собівартості виробництва електроенергії на базі ВДЕ, необхідно скорочувати державну підтримку даного виду генерації та вирівнювати умови конкуренції між традиційними і нетрадиційними видами енергії [10].

Перешкодою для поширення установок утилізації сонячної енергії в Україні є відсутність сформованого портфелю фінансового забезпечення екологічних інновацій з боку держави. На теперішній час взаємодія з державою включає тільки підтримку підприємствам-виробникам насамперед завдяки програм фінансування Clean Technology Fund (Фонду Чистих Технологій), Європейського Банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) та обов'язок викупу виробленої електроенергії по «зеленому тарифу» - підвищеному, порівняно з виробленим традиційним способом.

Напрямок стратегічного розвитку ВДЕ в області енергетики у країні має відповідати основним принципам Європейського співтовариства в області енергетики, відображеним у Зеленій книзі «Європейська стратегія постійної, конкурентоспроможної та безпечної енергетики» (Брюссель, 8.3.2006. СОМ (2006) 105), зокрема, вибору курсу на розширення використання відновлюваних джерел енергії.

Запланований цільовий показник сукупної потужності нетрадиційної й відновлюваної енергетики в Україні до 2030 р. складе не менше 10% від установленної потужності, а обсяг вироблення - 11-16 ТВт·год.

Дані щодо прогнозу динаміки використання ВДЕ до 2030 р. в Україні наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

**Динаміка вироблення електроенергії з нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії в 2010-2030 рр., ТВт·год [10]**

	2010	2015	2020	2025	2030
Вітрогенерація	0,1	0,6	1,9	3,8	7,4
Сонячна генерація	<0,1	0,3	0,8	1,4	2,6
Малі ГЕС	0,2	0,4	0,7	1,3	2,1
Біогенерація	<0,1	<0,1	0,2	0,2	0,3
Генерація з інших ВДЕ	<0,1	<0,1	<0,1	0,1	0,2
<b>Разом, вироблення із ВДЕ</b>	<b>&lt;0,4</b>	<b>&lt;1,4</b>	<b>3,6</b>	<b>6,8</b>	<b>12,6</b>

Електроенергетика є базовою галуззю України, яка забезпечує потреби в електроенергії держави і може виробляти значний обсяг для експорту. Загальна потужність електрогенеруючих станцій в 2005 р. становила 52,0 млн.кВт, з яких потужність теплових електростанцій (ТЕС) та теплоелектроцентралей (ТЕЦ) становила 57,8%, атомних електростанцій–26,6%,гідроелектростанцій(ГЕС) та гідроакумуючих (ГАЕС)–9,1%, блок-станцій та інших джерел–6,5% [10].

Тому перспективним для економіки та екології України є перехід на альтернативні відновлюванні джерела енергії.

Дане питання є актуальним і для України, оскільки рівень споживання енергоносіїв в Україні є практично втричі більшим, ніж у країнах ЄС. Для виробництва одного й того ж продукту українські підприємства споживають втричі більше енергії, ніж звичайні європейські компанії [10]

Перша за обсягом використання в Україні – це сонячна енергетика. Технології генерації електрики з сонячної енергії могли б запобігти викидам більше 6 млрд. тонн вуглекислого газу щорічно до 2050 року - це більше, ніж весь обсяг викидів вуглекислого газу в США і майже дорівнює всьому обсягу викидів транспортного сектора в усьому світі. Стрімке зниження вартості фотовольтаїчних модулів і систем в останні кілька років відкрили нові перспективи для використання сонячної енергії як найбільшого джерела електрики в найближчі роки і десятиліття. Технології вимагають великих об'ємів інвестицій: майже всі витрати відбуваються на початковій стадії проекту. Зниження обсягу необхідних інвестицій є, таким чином, найважливішою умовою досягнення поставленої мети. Економічна оцінка ефективності варіантів енергосистем наведено в таблиці 2.

Таблиця 2  
Економічна оцінка ефективності варіантів енергосистем [10]

	Вартість вкладення *, тис. \$		Річна вартість експл. **, тис. \$		Вартість 20-річного ресурсу ***, тис. \$		Вартість ****, \$ / кВт * год	
Сонячна	74.00	34.00	34.00	1.00	86.5	40.2	0.99	0.46
Вітру	42.00	26.00	2.00	1.00	66.9	38.5	0.76	0.44

\* Включена тільки вартість технічних засобів (генератор, прилади регулювання та акумуляторна система);

\*\* Включена вартість палива, поточного ремонту та / або заміни обладнання;

\*\*\* На підставі чистого облікового відсотка = 5%;

\*\*\*\* На підставі виробництва 4380 кВт год / рік.

Розглянувши ретельно питання розвитку сонячної електроенергії слід визначити необхідність популяризації її серед населення. Визначимо переваги та недоліки переходу домогосподарств до користування сонячною енергетикою (таблиця 3).

Таблиця 3

**Переваги та недоліки використання ВДЕ домогосподарствами**

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Практично безкоштовна енергія</li> <li>- Не залежність від встановлених тарифів на централізоване електропостачання та зростання цін</li> <li>- Одноразові витрати на установку великі, але потім вони не потребують подальших фінансових вкладень</li> <li>- Інвестиції повертаються протягом декількох років.</li> <li>- Відсутність необхідності при установці автономної сонячної системи підведення мережі та додаткових витрат на дозвільну документацію</li> <li>- Автономна робота всіх необхідних для щоденного використання приладів: телевізор, холодильник, праска, мікрохвильова піч, музичний центр та ін;</li> <li>- Екологічна безпека</li> <li>- Сонячні батареї дешевшають: 2010 року - \$ 3,9 за 1 Вт; 2011 року - \$ 2,8; 2012 - \$ 1,75 за 1 Вт</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Процес оформлення «зеленого» тарифу для фізичних осіб досить складний і тривалий і потребує удосконалення</li> <li>- Одноразові витрати на установку суттєві для середньостатистичної сім'ї</li> <li>- Залежність від сезону року</li> <li>- Необхідність додержання визначеного кута кровлі будинку для установки ВДЕ</li> </ul>

Зараз в Україні фотоелектричні модулі випускають заводи в Києві та Запоріжжі, а також їх завозять з Китаю, Європи і США. Український ринок продажів ділять між собою сотні дистриб'юторів імпортного обладнання.

Один з найбільших імпортерів енергогенеруючого обладнання, зокрема сонячних колекторів і геліосистем (батареї), - київська компанія «Атмосфера». Вона має більше 400 дилерів по всій країні, охоплює Молдову, Білорусь, Латвію, Казахстан, Киргизстан. Плоскі колектори імпортують з Польщі, Італії, Туреччини, вакуумні - з Китаю, звідти везуть і контролери геліосистем. Компоненти фотоелектрики поставляють з Італії, Німеччини, Тайваню. «Атмосфера» не тільки продає, але і проектує системи опалення та гарячого водопостачання на основі сонячної енергії та інших Енергорішення під власною ТМ Atmosfera.

Інший великий гравець ринку - дніпропетровська компанія «Алиста» - імпортує обладнання під ТМ Altek. Компанія також створила ряд сервісних центрів.

Особливістю продажів енергогенеруючого обладнання є необхідність індивідуального проектування і грамотного монтажу, тому реалізують не одиниці продукції, а готові рішення для певного призначення. Однак у квітня 2015 змінами до закону тариф для сонячних електростанцій трохи знизили, тому зріс термін їх окупності. Зате дозволили фізичним особам встановлювати сонячні системи потужністю до 30 мВт і продавати надлишок електроенергії державі. Заважає розвитку галузі, по-перше, те, що, на відміну від європейських країн, в Україні немає пільгових програм кредитування банками цієї галузі під найнижчий відсоток. По-друге, підключення нової компанії до єдиної енергетичної системи України вимагає значних зусиль, хоча зробити це може навіть фермер. Тим більше є сенс ставити дахові станції - забезпечувати себе і отримувати додатковий дохід. [13]

Підраховуємо можливий строк окупності за діючими тарифами для чого використовуємо формули :

$$1. Ta * Pr = C,$$

де  $Ta$  – тариф (діючий на теперішній час),  $Pr$  – продуктивність,  $C$  – ціна (за місяць);

$$2. Z / C * 12 = Tok,$$

де  $Z$  – затрати на енергогенеруюче обладнання та встановлення,  $12$  – кількість місяців у році,  $Tok$  – Термін окупності.

Наведемо дані у таблицю.

Кв час	Тариф за 100 кв ч	Продуктивність	Ціна	Термін окупності (років)
До 100	36,6	1,8МВт	658,80	50
Від 100-800	63,00	1,8МВт	1134,00	29
Більш 800	140,70	1,8МВт	2532,60	13

Основна сума 408000 грн. це вартість установки з можливістю продажу електроенергії з розрахунку 17000,00 Євро за умовним курсом 24 гривні за 1 Євро. Вартість установки приведена за даними компанії SAEN (Україна, Одеса) [14]

Слід зазначити що незважаючи на окупність, автономію і екологічність застосування сонячної електроенергії найчастіше від установки і її застосування зупиняє вартість. Можливо не така велика в

Євро, але при перерахунку на курс національної валюти істотна. І тут без підтримки держави не обійтись.

На сьогодні ефективно діє Національна програма «Ощадний дім» за підтримки держави [15]. Умови програми доступні і спрямовані на підвищення ефективного використання енергетичних ресурсів та енергозбереження. Програма спрямована на утеплення та встановлення вікон у будинку або квартирі.

Для чого фізичні особи можуть отримати кредит у розмірі від 1000,00 до 50000,00 гривень. При цьому 10 % від вартості фізична особа сплачує сама і максимальний строк становить 3 роки. Запропонована процентна ставка 15% річних на перший рік і 24,5% річних у другий і третій рік користування кредитом. Одноразова комісія за надання кредиту становить 3% від суми кредиту. При цьому розмір компенсації становить 30 або 70% від сплати процентів за рік. Компенсація у розмірі 30% надається усім фізичним особам. Але коли фізична особа малозабезпечена (якщо призначено субсидію) то може розраховувати на 70% компенсації. Компенсація отримується з державного бюджету через відкритий у банку поточний або картковий рахунок виключно у гривні.

Перелік документів, необхідний для одержання кредиту включає: паспорт, податковий номер, документ про отримані доходи за 6 місяців, рахунок-фактура на товар, документ про призначені субсидії для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг (для осіб, яким призначено субсидію).

Організаційний механізм державного кредитування розглянутої програми можна використати в стимулюванні впровадження ВДЕ на рівні домогосподарств. Для підвищення розвитку сонячної електроенергетики, популяризації її впровадження серед населення пропонуємо такі умови державного пільгового кредитування:

Фізичні особи можуть отримати кредит у розмірі від 100000,00 до 350000,00 гривень. При цьому 10 % від вартості фізична особа сплачує сама і максимальний строк становить 10 років. Запропонована процентна ставка 15% річних на перший рік кредитування є пільговою (різницю 9,5% сплачує підприємство – виробник обладнання) і 24,5% річних у наступні роки користування кредитом. Одноразова комісія за надання кредиту становить 1% від суми кредиту. При цьому розмір компенсації становить 30 або 70% від сплати процентів за рік. Компенсація у розмірі 30% надається усім фізичним особам. Але коли фізична особа малозабезпечена (якщо призначено субсидію) то може розраховувати на 70% компенсації. Компенсація отримується з державного бюджету через відкритий у банку поточний або картковий рахунок виключно у гривні. Перелік документів,

необхідний для одержання кредиту включає: паспорт, податковий номер, документ про отримані доходи за 6 місяців, рахунок-фактура на товар, документ про призначеної субсидії для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг (для осіб, яким призначено субсидію).

**Висновки.** Для впровадження відновлюваних джерел енергії необхідно удосконалення нормативно-законодавчої бази їх використання. Участь держави повинна проявлятися в ініціюванні розробки інвестиційних проектів використання сонячної енергії на основі державно-приватного партнерства. На державному та регіональному рівнях має здійснюватися популяризація використання нетрадиційних джерел енергії серед виробників та користувачів. Необхідно розробити економічний механізм, що буде спонукати виробників та користувачів переходити на заміну традиційних джерел енергії на відновлювальні (пільгові кредити, безвідсоткові позики та інші інструменти). Важливим фінансовим інструментом є активізація банківських програм фінансування інвестицій у проекти на базі відновлювальних джерел енергії.

#### *Література*

1. Угода з Європейським Союзом від 16.09.2014, №1678-VII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011/paran2175#n2175](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011/paran2175#n2175)
2. Сергеев П. Проблемы Мировой энергетической безопасности // П. Сергеев Мировая Экономика и международные отношения. – 2007. - №12. – С. 15-24.
3. Закон України "Про електроенергетику" від 16.10.1997 №575/97 // [Електронний ресурс].–Режим доступу//<http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control>
4. Закон України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності"; // [Електронний ресурс].–Режим доступу//<http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control>
5. Постанова Кабінету Міністрів України "Про особливості приєднання до електричних мереж об'єктів електроенергетики, вироблених електроенергію з використанням альтернативних джерел" [Електронний ресурс].–Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
6. Постанова Національної комісії "Про затвердження Порядку встановлення, перегляду та припинення дії" зеленого "тарифу для суб'єктів господарської діяльності" [Електронний ресурс].–Режим доступу // <http://zakon4.rada.gov.ua/>.

7. Постанова Національної комісії "Про затвердження Умов та Правил здійснення підприємницької діяльності з виробництва електричної енергії" [Електронний ресурс].–Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
8. Постанова Національної комісії « Про затвердження Порядку продажу, обліку та розрахунків за електричну енергію, що вироблена з енергії сонячного випромінювання об'єктами електроенергетики (генеруючими установками) приватних домогосподарств» [Електронний ресурс]. – Режим доступу // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0539-14#n12>.
9. Енергоефективність в Німеччині – можливість для України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.fes.kiev.ua/>]
10. Куруцова Е.С. Обґрунтування перспективних напрямів розвитку альтернативних джерел енергії// Куруцова Е.С. Економічні інновації.- 2015р. - №60.- Книга 1 – С. 217-225.
11. Світові ядерні новини «Японія продовжує вважати вартість простоювали реакторів» від 17 червня 2014р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.world-nuclear-news.org/NP-Japan-continues-to-count-cost-of-idled-reactors-1706144.html>
12. Альтернативні джерела енергоресурсів в Українському Причорномор'ї : Аналітична записка // [Електронний ресурс]. – Режим доступу // <http://www.niss.gov.ua>
13. Бізнес на сонці // [Електронний ресурс].–Режим доступу // <http://hub.kyivstar.ua/?p=14262>
14. Зелений тариф в Україні// [Електронний ресурс].–Режим доступу // <http://saen.com.ua/zeljonyj-tarif.html>
15. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання використання коштів у сфері енергоефективності та енергозбереження» [Електронний ресурс].–Режим доступу// <http://www.oschadbank.ua/ua/private/loans/programs/energy/postKMU.pdf>

### *Abstract*

**Kurutsova E.**

#### **Substantiation promising areas of development and promotion of solar energy at the household level**

To determine the economic, environmental, and economic and social prospects for the development of solar energy in Ukraine. It analyzes the development of renewable energy in the EU and Ukraine. The main instruments of state support for the introduction of solar energy in Ukraine.

**ОБЛІК ІНВЕСТИЦІЙНИХ ВИТРАТ І ЕКОНОМІЇ ПРИ  
ФІНАНСУВАННІ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ЗАХОДІВ НА УМОВАХ  
ЕНЕРГЕТИЧНОГО ПЕРФОМАНС-КОНТРАКТУ**

*Левицька А.В.*

---

*Стаття присвячена розробці пропозицій щодо обліку інвестиційних витрат і економії при фінансуванні енергозберігаючих заходів на умовах енергетичного перформанс-контракту.*

Енергетичні сервісні компанії (ЕСКО, ESCOs) та енергетичний перформанс-контрактинг (ЕРС) вважаються у світовій практиці впровадження енергозберігаючих заходів загальними засобами, що сприяють безперервному використанню енергії за рахунок енергетичної ефективності і використання поновлювальних джерел енергії. Для імплементації Закону «Про запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації» вже не виникає сумнівів про необхідність створення юридичної інфраструктури для фінансування проектів з енергоефективності із залученням приватного сектору.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**

Вперше про енергетичні перформанс-контракти в Україні стало відомо після перекладу роботи Ш.Хенсен і Дж.Вейсамана «Перформанс-контрактинг: нові горизонти» на початку 2003 року, але надрукована робота в оригіналі була ще у 1998 році [1]. Після появи цієї роботи в Україні пройшло понад 10 років, але впровадження перформанс-контрактів так і не набуло свого широкого застосування. Спроби реалізації перформанс-контрактингу належать енергетичним сервісним компаніям [2, 3], але реальна активізація цього напрямку реалізації енергоефективних заходів стає можливою тільки після перших кроків законодавчої підтримки діяльності цих компаній [5].

Таким чином, метою статті є розробка рекомендацій щодо обліку інвестиційних витрат і економії, пов'язаних з реалізацією енергоефективних заходів на умовах енергетичного перформанс-контракту.

### **Виклад основного матеріалу**

По-перше, ЕСКО – це фізична або юридична особа, яка надає енергетичні послуги (сервіс) та/або інші заходи з поліпшення енергетичної ефективності на підприємствах споживача і приміщеннях споживача і приймає на себе у зв'язку з цим відповідну частку фінансового ризику. Платежі за виконаний сервіс ґрунтуються (повністю або частково) на отриманні фактичної економії енерговитрат і виконанні інших договірних критеріїв [2]. ЕСКО – це спеціалізовані проєктні компанії, що забезпечують залучення фінансування, інжинірінг, управління фінансовими та технічними ризиками, пов'язаними з впровадженням проєктів з енергозбереження, в окремих моделях договірних відносин надають гарантії окупності та визначеного рівня енергозбереження [3]. Основна роль ЕСКО полягає у тому, щоб надавати споживачам послуги з енергозбереження, зокрема: енергетичний аудит, організація фінансування, впровадження або нагляд за впровадженням запропонованих заходів, введення в експлуатацію обладнання, обслуговування встановленого обладнання, оцінка та перевірка отриманої економії. Як правило, ЕСКО діють на підставі енергосервісного контракту, який має також назву енергетичного перфоманс-контракту (energy performance contracting) (ЕПК). ЕПК – це договір (або сукупність договорів), які передбачають отримання доходів як ЕСКО так і замовником в результаті зниження витрат замовника на закупку енергоресурсів внаслідок технічного переоснащення (модернізації) існуючого або установки нового енергозберігаючого обладнання.

На рис. 1-2 представлені базові схеми фінансування енергозберігаючих заходів на умовах енергетичного перфоманс-контракту, які можуть бути реалізовані в інших відповідних модифікаціях. На рис. 1 відповідно наведена схема фінансування енергозберігаючих заходів на умовах ЕПК в бюджетних і комунальних установах. Основними діючими особами в цій угоді виступають: замовник послуг з підвищення енергоефективності; ЕСКО, муніципальна енергосервісна компанія, фінансові інституції – представники як внутрішнього ринку фінансових послуг так і міжнародні представники (ЕБРР). На рис. 2 наведена схема фінансування енергозберігаючих заходів на умовах ЕПК підприємств приватного сектору, в якій сфера дії ЕПК обмежена двома діючими особами – ЕСКО і підприємство приватного сектору в якості замовника енергосервісних послуг.

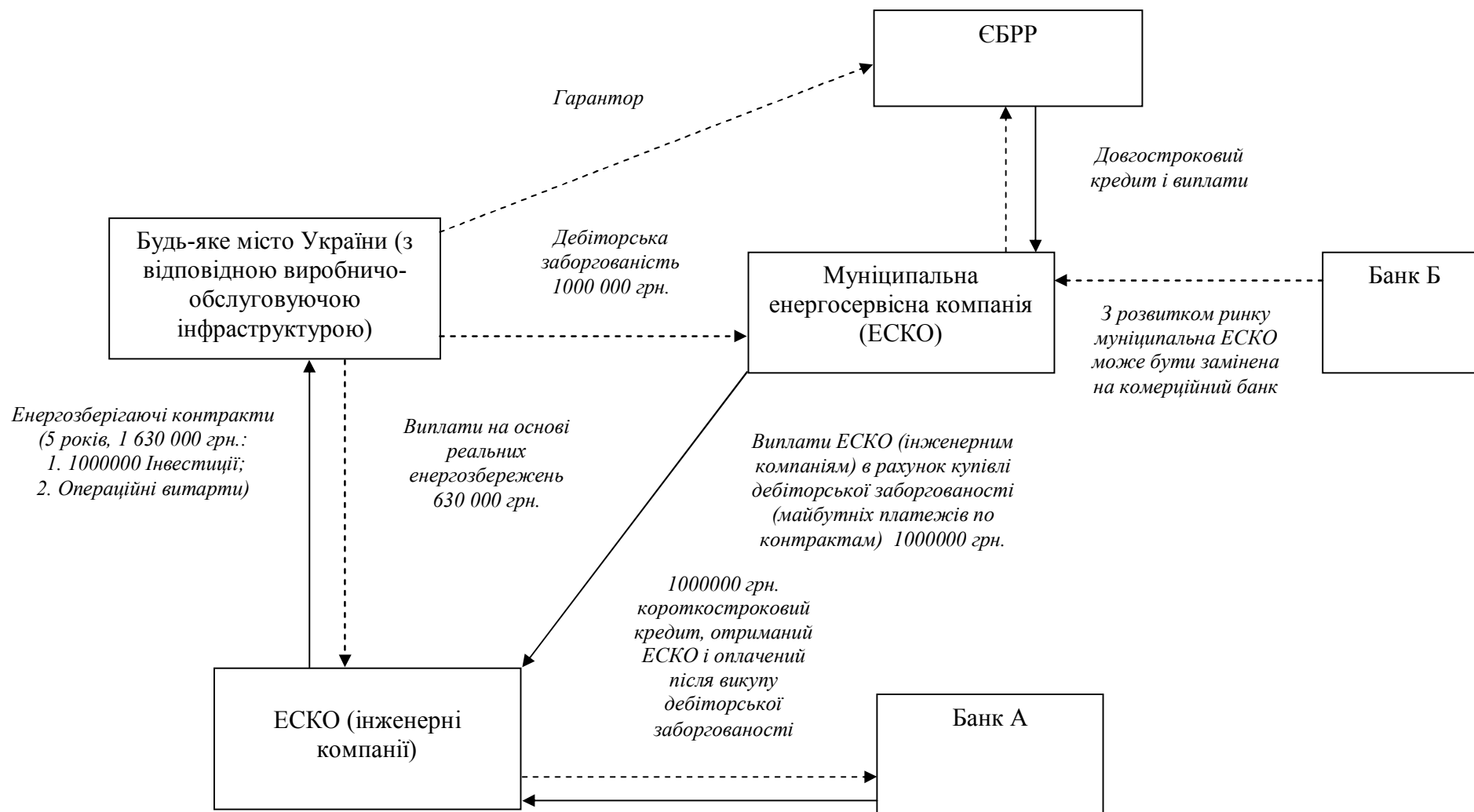


Рис.1 Фінансування енергозберігаючих заходів на умовах ЕПК в бюджетних і комунальних установах

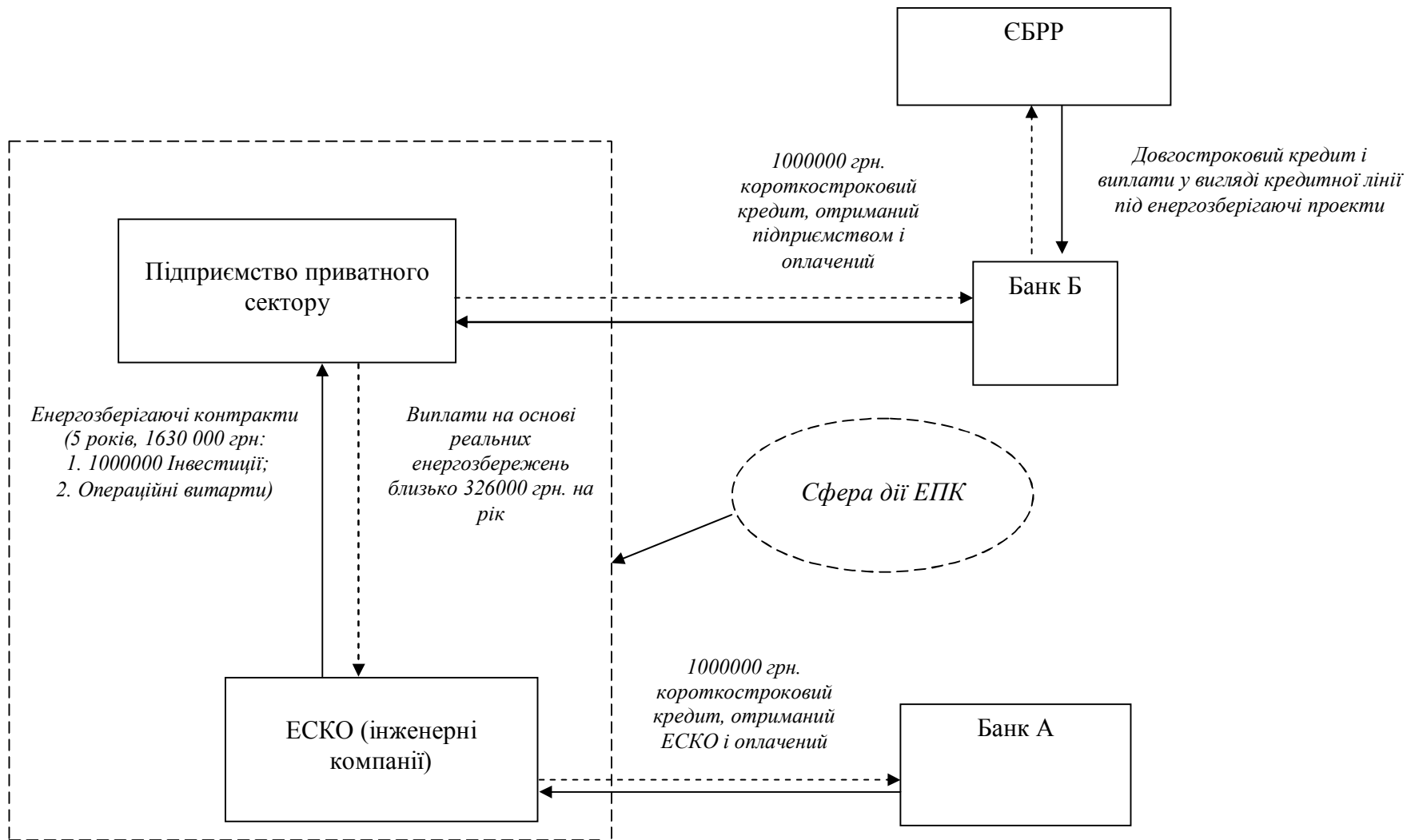


Рис. 2 Фінансування енергозберігаючих заходів на умовах ЕПК підприємств приватного сектору

Сума залучених інвестицій повертається за рахунок збереження енергії і енергетичних ресурсів. Існує ряд моделей ЕПК [3]: Контракт з розподілом доходів. Передбачає розподіл доходів від економії, отриманої в результаті модернізації, реконструкції або технічного переоснащення підприємства, окремого структурного підрозділу або окремого обладнання замовника. Всі ризики, пов'язані з недосягненням енергетичної ефективності бере на себе ЕСКО. Економія визначається на основі періодичних вимірювань за методиками, що визначені в галузі; З розподілом доходу після сплати. За даною моделлю 100% доходів, отриманих від впровадження проекту, залишається у ЕСКО до моменту повної окупності (враховуючи розрахунки за позиками або іншим видам фінансування) і отримання прогнозованого рівня доходності. Передбачає розподіл доходів між ЕСКО і замовником після повної оплати вартості проекту замовником; Контракт з гарантованою економією. На відміну від попередніх моделей, в яких допускається закріплення рамочних показників енергозбереження, в контрактах з гарантованою економією фіксується її конкретний показник, а також період окупності проекту за рахунок збереження а також умови розрахунку між ЕСКО і замовником. Для контрактів з гарантованою економією характерним є відповідний розподіл обов'язків і ризиків між замовником і ЕСКО.

Особливу роль в схемі 1 виконує муніципальна ЕСКО, яка виступає як гарант повернення коштів фінансовим установам. Дебіторську заборгованість, яка виникає між замовником (бюджетною установою, комунальним підприємством) і ЕСКО (інженерною компанією) викупає Муніципальна ЕСКО і гарантує повернення коштів за виконані роботи, послуги і поставлене обладнання. Кредиторська заборгованість, що виникає між замовником і Муніципальною ЕСКО, погашається в довгостроковій перспективі за рахунок економії від впроваджених заходів з підвищення енергоефективності. Фактично отримуємо класичну схему факторингової операції (рис. 3).



Рис.3 Схема фінансування клієнта фактором

На першому етапі відбувається відвантаження обладнання (товарів, виконання робіт, надання послуг) на умовах відстрочення платежу.

На другому етапі клієнт і фактор укладають договір факторингу, після чого клієнт передає фактору документи, що засвідчують відносини боргу між клієнтом та боржником. Боржник зобов'язаний здійснити платіж факторові за умови, що він одержав від клієнта або фактора письмове повідомлення про відступлення права грошової вимоги факторові і в цьому повідомленні визначена грошова вимога, яка підлягає виконанню, а також названий фактор, якому слід здійснити платіж.

Третій етап – погашення боржником боргу перед фактором.

Аналітичне забезпечення визначення економії ґрунтується на нормах відповідного закону [4]. Таким чином, розрахунки за енергосервісним договором здійснюються за рахунок суми скорочення витрат замовника енергосервісу порівняно з витратами, які були б здійснені за відсутності енергосервісу, на оплату паливно-енергетичних ресурсів та/або житлово-комунальних послуг за відповідний період на підставі цін (тарифів), що діяли у період, за який здійснюється розрахунок. У разі якщо енергосервісним договором передбачено скорочення рівня споживання паливно-енергетичних ресурсів та/або житлово-комунальних послуг, сума скорочення витрат замовника енергосервісу визначається як різниця між базовим рівнем споживання паливно-енергетичних ресурсів та житлово-комунальних послуг і фактичним рівнем споживання паливно-енергетичних ресурсів та житлово-комунальних послуг, помножена на ціни (тарифи) на оплату паливно-енергетичних ресурсів та житлово-комунальних послуг, що діяли у період, за який здійснюється розрахунок: *(Базове споживання ПЕР – Фактичне споживання ПЕР) × тариф на ПЕР*.

Облік операцій у замовника енергосервісних послуг в схемі 2 буде відповідати п. з 1 по 9 з табл. 1, за винятком в 9 пункті 100% оплати послуг ЕСКО за умовами енергосервісного перформанс контракту за рахунок економії ПЕР.

Рекомендації щодо обліку операцій у фактора (МЕСКО) і клієнта (ЕСКО) наведені в табл. 2 виключно для схеми 1, тому що схема 2 не передбачає здійснення факторингової операції. В рекомендаціях також містить допущення, що операція факторингу виконується на умовах 0% комісії.

Рекомендації щодо обліку витрат і економії від впровадження енергозберігаючих заходів в обліку замовника послуг наведені в табл. 1.

Таблиця 1.

## Облік операцій у замовника енергосервісних послуг в схемі 1

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
	Дебет рахунку	Кредит рахунку	
1. Надійшло енергозберігаюче обладнання від ЕСКО	20 «Виробничі запаси»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» / ЕСКО	1 000 000
2. Відображено податковий кредит з ПДВ	641 «Розрахунки за податками»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» / ЕСКО	200 000
3. Передача обладнання до монтажу	1511 «Капітальні інвестиції, пов'язані з енергозбереженням»	20	1 200 000
4. Витрати на монтажні роботи	1511 «Капітальні інвестиції, пов'язані з енергозбереженням»	685, 13, 20, 22, 65, 66 та інші	100 000
5. Введення змонтованого об'єкта основних засобів в експлуатацію	10 «Основні засоби»	1511 «Капітальні інвестиції, пов'язані з енергозбереженням»	1 300 000
6. Нараховано витрати, пов'язані з навчанням менеджерів середньої і вищої ланки з питань підвищення енергоефективності	91 «Загальногосподарські витрати» 92 «Адміністративні витрати»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» / ЕСКО	100 000
7. Відображено витрати консультативного характеру, пов'язані з впровадженням енергоефективних заходів	92 «Адміністративні витрати»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» / ЕСКО	80 000
8. Відображено вартість послуг сторонніх організацій, пов'язаних з діяльністю підвищення енергоефективності (проведення енергетичного аудиту)	92 «Адміністративні витрати»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» / ЕСКО	150 000
9. Оплата ЕСКО за поставлене обладнання, надані послуги в межах 30% енергосервісного контракту за рахунок отриманої економії	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» / ЕСКО	31 «Рахунки в банках»	630 000
10. Отримано повідомлення про укладення угоди про відступлення права вимоги	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» / ЕСКО	685 «Розрахунки з іншими кредиторами» / МЕСКО	1 000 000
11. Проведення розрахунків за наданні продукцію (товари, роботи, послуги) ЕСКО з новим кредитором МЕСКО за рахунок отриманої економії	685 «Розрахунки з іншими кредиторами» / МЕСКО	31 «Рахунки в банках»	1 000 000

Таблиця 2.

## Облік операцій у фактора і клієнта в схемі 1

Зміст господарської операції	Сума, грн.	Фактор		Клієнт	
		Дебет рахунку	Кредит рахунку	Дебет рахунку	Кредит рахунку
1. Реалізоване енергозберігаюче обладнання замовнику	1200000	-	-	361/ Замовник	702
2. Нараховане зобов'язання з ПДВ	200000	-	-	702	641
3. Відображено собівартість реалізованого товару (умовно)	990000	-	-	902	281
4. Перераховано фінансування в межах близько 30% енергосервісного договору від замовника	630000	-	-	311	361 / Замовник
5. Передача факторові документів, що засвідчують борг (без ПДВ)	530000	352/ Замовник	685/ЕСКО	377/ МЕСКО	69
6. Списано заборгованість	530000	-	-	949	361/ Замовник
7. Перераховано фінансування фактора-МЕСКО на рахунок клієнта-ЕСКО	530000	685/ЕСКО	311	311 69	377 712

**Висновки**

В результаті розробки пропозицій щодо обліку інвестиційних витрат і економії при фінансуванні енергозберігаючих заходів на умовах енергетичного перформанс-контракту було надано рекомендації щодо обліку операцій, що виникають внаслідок реалізації ЕПК між основними діючими особами: ЕСКО, МЕСКО і замовником енергосервісних послуг. Запропоновано базові схеми фінансування енергозберігаючих заходів на умовах ЕПК для підприємств приватного сектору і для бюджетних і комунальних установ. Практичне застосування розробленого методичного забезпечення сприятиме активізації діяльності зацікавлених сторін не тільки в сфері енергозбереження, а і фінансово-кредитних установ, за рахунок чого стане можливим розширення сфер кредитування вітчизняними банками. Ефективність запропонованих рекомендацій може бути оцінена не тільки на рівні окремого підприємства (організації), але й макроекономічними показниками.

### *Література*

1. Shirley J. Hansen, Ph.D., Jeannie C. Weisman PERFORMANCE CONTRACTING: EXPANDING HORIZONS [Електронний ресурс] / Shirley J. Hansen, Ph.D., Jeannie C. Weisman. – Режим доступу: [http://escosys.narod.ru/2003\\_2/art69.htm](http://escosys.narod.ru/2003_2/art69.htm)
2. Предложение о схеме ЭСКО в Украине. Консалтинговые услуги ЕБРР. – 2009. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.journal.esco.co.ua/2012\\_5/art168.pdf](http://www.journal.esco.co.ua/2012_5/art168.pdf)
3. Доповідь на Міжнародному форумі «Енергетичний сервіс в СНД. Енерго-перформанс контрактінг та розвиток ЕСКО в Україні» / Міцкан А. – 2012. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://forum.energomanagement.com.ua/docs/MHRP\\_ESCO\\_Problems\\_Opportunities.pdf](http://forum.energomanagement.com.ua/docs/MHRP_ESCO_Problems_Opportunities.pdf)
4. Закон України «Про запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації» станом на 04.2015р. № № 327-VIII від 09.04.2015 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/327-19>

### *Abstract*

**Levytska A.**

#### **Accounting of investment costs and savings in the financing of energy-saving measures on the terms of a performance contract**

The article is devoted to the development of proposals to incorporate investment costs and savings in the financing of energy-saving measures on the terms of a performance contract.

УДК 338.242.2(477)

## ІНСТИТУЦІЙНА КОНЦЕПЦІЯ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Лисюк В.М., Деркач Т.В.*

---

*У статті викладені основні концептуальні ідеї економічної інтеграції та авторські бачення щодо спроможності та доцільності їх застосування у національній стратегії інтеграції економіки України у світову економічну систему.*

**Постановка проблеми.** Сучасний стан національної економіки України не може задовольняти ні її населення (будь який його прошарок – від найбіднішого до найбагатшого), ні політичні ні урядові структури. Такі ж проблеми виникають і в багатьох подібних до України держав, які невпевнено себе почувають через низький рівень економіки.

Ось чому, світове співтовариство шукає ефективні шляхи економічного розвитку, загострюючи сьогодні увагу на економічній інтеграції, як єдиному можливому механізмі вирівнювання економічного розвитку, наводячи аргументацію, що в сучасних умовах жорсткої міжнародної конкуренції багато країн, особливо економічно слабких, не можуть протистояти економічним кризам. У цьому плані інтеграція, як механізм економічного об'єднання для таких слабких країн, є досить привабливим і певною мірою можливим шляхом економічного розвитку і захисту національних економік. З цього приводу, визнаючи інтеграцію як «мультисистемний інститут розвитку», деякі автори зазначають, що «його ефективність має чіткі межі» [1, 4].

Такі ж проблеми постають сьогодні перед Україною, яка, втративши за останні 25 років свій економічний промисловий потенціал, шукає шляхи його відновлення через інтеграційні механізми. Значна кількість експертів, фахівців і вчених, сьогодні вважають, що головною причиною перманентної соціально-економічної кризи в Україні, є неадекватна політика, а. відповідно, і стратегія, інтеграції у світову економіку. Отже, після отримання Україною незалежності, в країні почалися активні дії у напрямку вбудування національної економіки у систему міжнародного поділу праці. При чому, слід зазначити, що такі дії

не в повній мірі були підготовлені, як з однієї (Україна), так і з іншої сторони – міжнародні інтегровані структури (СОТ, ЄС) [1-3].

**Аналіз останніх досліджень та публікацій та невирішених раніше частин проблеми.** Незважаючи на це, що інтеграційній проблемі присвячено достатньо уваги з боку відомих вчених, політиків, і, взагалі, фахівців, серед яких українські: Геєць В.М., Гайдуцький П.Г., Губерна Г.К., Мунтіян В.М., Сіденко В.Р., Кузнецов О.А., Дергачов В.О. та іноземні: Баласса В., Вардомський В., Портер М., Лісовилик Я., Комкова О., Хейфец Б. та інші, нерозкритою залишається проблема визначення методології вибору інтеграційної концепції, на основі якої обґрунтовано можливо вибудувати національну стратегію і сформувати політику інтеграції економічної системи України.

Ми посилаємось на відомі наукові публікації, як ранніх так і більш пізніх видань, порівнюючи їх висновки та прогнози. Це дає нам можливість впевнитися, що серйозні дослідження та обґрунтовані прогнози багато в чому співпадають. І, на жаль, у негативному плані. Це ще раз доводить, що політикам і державним діячам нехтувати ними в угоду своїм вузьким сьогоденним інтересам вкрай шкідливо, і навіть небезпечно для держави – її майбутнього.

Певні розбіжності, що особливо почали проявлятися у світі в другому десятиріччі ХХІ сторіччя показали явні прогалини в теорії інтеграції і її невідповідність сучасним реаліям. До нашого часу в теорії економічної інтеграції сформувалися основні напрямки: ранній неолібералізм - 50-60-ті ХХ ст. (В. Репке, М. Алле), пізній неолібералізм (Б. Баласса та ін.), корпоративізм - сер. 60-х (С. Рольф, У. Росту), структуралізм (Г. Мюрдаль, П. Стріттен, Ф. Перру та ін.), неокейнсіанці - 70-ті рр. (Р. Купер та ін.), дирижізм (Я. Тінберген, Р. Санвальд, І. Штолер) та ін. Слід зауважити, що між цими напрями абсолютно чітко простежується відмінність поглядів щодо питання присутності держави в міжнародній економічній інтеграції.

Сучасна погляди на економічний розвиток тісно пов'язані з процесами інтеграції національних економічних систем у світову економічну систему. Автори вважають, що, безумовно, у цих поглядах є певний сенс, але, як, на нашу думку, значний вплив інтеграційних процесів на загальний економічний розвиток дещо, якщо не значно, перевищений. І ця думка підтверджується незадовільними результатами та негативними наслідками інтеграційного досвіду деяких країн, у тому складі, України. Прикладом може слугувати вступ України до СОТ з відповідними негативними наслідками та досвід у спробі Євроінтеграції тощо. Отже, після вступу України до СОТ не відбулось відчутних

позитивних змін в національній економіці, навпаки, значно збідніло населення, на багатьох ринках ми втратили свої позиції, про що говорить спроба Мінекономрозвитку щодо перегляду низки митних угод більш, як по 300 товарним позиціям.

А головним недоліком національної інтеграційної політики було і залишається те, що ми розглядаємо інтеграцію, як мету. В той час, як інтеграція є одним з інструментів (механізмів) економічного розвитку держави і суспільства, ефективність застосування якого може і має сприяти цьому розвитку [4]. У протилежному разі інтеграція стає інструментом в руках недалезорих політиків та вузького кола наближених до них бізнесових структур і підпорядковує цій меті внутрішні економічні інтереси суспільства.

**Мета дослідження.** Отже якщо розглядати економічну інтеграцію як засіб (інструмент) політики економічного розвитку, то на перше місце має завжди виступати саме економічна (прагматична) сторона інтеграційної політики, у якій головним стає економічний інтерес держави (суспільства). Таким чином, «завдання національного уряду малої країни полягає не в тому, щоб відкидати економічну взаємозалежність, яка вельми вигідна суспільству, а, швидше, в тому, щоб мінімізувати її неекономічні витрати» [5]. Саме це є метою нашого дослідження.

**Виклад основного матеріалу.** Сьогодні в ЄС набули поширення деякі інтеграційні концепції, серед них наступні:

- концепція різношвидкісного руху, яка передбачає, що певна визначена група держав – членів ЄС досить швидко рухається шляхом більш поглибленої інтеграції, а інші – повільніше. Але, передбачається, що останні, в подальшому, будуть приєднуватись до лідируючої групи при виникненні сприятливих ситуацій і, в кінці кінців, – вирівнюються у своєму розвитку;

- концепція європейського авангарду розглядає у якості авангарду групу передових найбільш розвинутих держав – членів ЄС, яку ще іменують «європейське ядро». Ця група країн більш стійка по відношенню до інших країн згідно різношвидкісної концепції. Традиційно у якості лідерів потенційного «ядра» у Європі розглядають Францію та Німеччину;

- концепція «різної геометрії» передбачає поділ ЄС на географічні частини, одна з яких є найбільш розвинутою, а друга – менш. Ця форма диференціації враховує різницю, як згідно різношвидкісної інтеграції, так і в кінцевій меті інтегруючих сторін. Головний акцент даної концепції полягає в визнанні суттєвої різниці між здатністю і бажанням до інтеграції серед держав – членів ЄС;

- концепція «a la carte» передбачає абсолютну свободу держав у виборі сфер і стратегії інтеграції. Згідно цієї концепції, держава – член ЄС, може вибирати серед можливих ті напрямки інтеграції, в яких воно бажає і може приймати участь. Така гнучкість передбачає свободу вибору інтегруючих держав, які можуть приймати, або виключати повністю, або частково умови, правила, або інститути, визначені інтеграційним об'єднанням. Прикладом такої інтеграції є Шенгенська угода.

Недоліками означених концепцій, які не дозволяють їх застосовувати в повній мірі в Україні, є такі:

1. Всі вони розглядають інтеграцію, як самоціль – мету, а не як засіб – механізм економічного розвитку, опираючись на віру, що інтеграція сама по собі приведе інтегруючі країни до високих економічних досягнень. На жаль, практика це не підтверджує, тому що інтеграція не знімає проблеми жорсткої конкуренції в середині об'єднання, в якій терплять поразку саме нові (слабкі) члени (Греція, Болгарія, Румунія, країни Балтії тощо). Це очікує і Україну.

2. Ці концепції не враховують інтереси і особливості, так званих інших (слабких) держав і підпорядковують їх інтересам провідних (сильних) держав. На прикладі ЄС – це держави «Європейського авангарду» або «ядра» (Франція, Німеччина), за частковим виключенням згідно концепції «a la carte». Така позиція загрожує малим членам втратою суверенітету і, відповідно, інтересу до власного економічного розвитку.

3. І, наприкінці, жодна з концепцій, що розглядаються, не передбачає механізми захисту власних національних економічних інтересів, як існуючих малих членів інтеграційного об'єднання (ІО), так і нових, а також тих, що бажають вступати. А механізми вступу до ІО – незмінні – безальтернативне прийняття умов і правил ІО, що на практиці наносить певні збитки кандидату, покриття яких ІО не гарантує. Україна в цьому впевнилась при вступі до СОТ. Виходячи з того, що структуру економіки ринкового типу складають ринки, наша концепція, на відміну від існуючих, будується на тому, що механізми економічної інтеграції базуються на інтеграції її ринків, а враховуючи, що у кожному ринку функціонують, як складові елементи його суб'єкти – підприємства, фірми, то і інтеграційні процеси слід розглядати починати з низького рівня, а самі процеси диференціювати на наступні рівні [4].

Серед всіх факторів, від яких залежить конкурентоспроможність національної економіки в останні часи домінує рівень и формат інтеграції. Як правило, держави, що інтегровані в форматі економічного союзу більш конкурентоспроможні, ніж ті, що інтегровані у форматі митного союзу, а

ті, в свою чергу, більш конкурентоспроможні, ніж держави, пов'язані між собою лиш угодами про зону вільної торгівлі.

Саме така залежність конкурентоспроможності від формату і рівня інтеграції, стимулює прагнення держав переходити, або хоча б, планувати такий перехід від нижчої форми регіональної інтеграції у форматі зон вільної торгівлі до більш високих форм – у форматі митного союзу і далі економічного союзу. Наприклад, держави Південної Америки перешли від формату вільної торгівлі до митного союзу (MERCOSUR), а держави африканського континенту не тільки перешли до митного союзу (COMESA), але і ставлять задачу створити економічний союз за зразком ЄС [6]. Якщо вважати, що національне господарство – це відкрита система, яка в тій чи іншій мірі обмінюється з іншими країнами товарами, послугами, капіталом, робочою силою і не може існувати без такого обміну, тобто, воно представляє собою складову частину світової відтворювальної системи. У такому разі інтеграція за рахунок значної активізації процесів міжнародного обміну де торгівля товарами розглядається лиш як його частка, передбачає більш суттєві зрушення національної економіки, а саме - зміну її якісного стану.

Отже, процес інтеграції – це перехід економічної системи, однієї або декількох із одного стану (менш простого за рівнем розвитку) у більш складний шляхом об'єднання. Автори розкрили цей процес у попередніх публікаціях і визначили, що у випадку часткової інтеграції (б) створюються певні спільні економічні зони з вільним товаро-грошовим обігом, у цьому випадку економічне об'єднання відбувається через окремі ринки (товари), галузі чи території, наприклад, приграничні. При повній інтеграції (в) відбувається повне злиття економік країн, включаючи фінансові їх системи за аналогією ЄС [5]. У процесі інтеграції частиною самостійності суб'єкти, що інтегруються поступаються шляхом:

- прийняття інтеграційних умов, нормативних актів, стандартів, тощо;
- зняття певних митних бар'єрів, квот;
- реформування власної нормативної бази;
- введення загальної грошової одиниці тощо.

Важливим залишається питання про те, яким чином та чи інша країна може співпрацювати з крупними інтеграційними об'єднаннями для підвищення своєї конкурентоспроможності. Вона може, як прагнути, так і не прагнути приєднатися до цього об'єднання. Об'єднання, в свою чергу, може бажати або не хотіти бачити дану країну своїм учасником. Існують

різні приклади співпраці країн з великими регіональними об'єднаннями без формального членства в них, шляхом підписання різних угод [6, с.67].

З розвитком глобалізації в економічній сфері з'явилася потреба в інституціоналізації та створенні єдиних стандартів для ряду економічних і технологічних процесів і пов'язаної з ними в сфері правового регулювання. Національне господарство - це відкрита система, яка в тій чи іншій мірі обмінюється товарами. Послугами, капіталом робочою силою із зовнішнім світом і не може існувати без такого обміну. Воно являє собою складову частину світової відтворювальної системи. [11-13].

Подвійне розуміння сучасного світового господарства - як єдиного глобального світового комплексу та як сукупності національних господарств - зумовило виникнення у світовій літературі, так званого геоекономічного підходу. З одного боку світове господарство можна розглядати в організаційно-економічному аспекті. У цьому випадку на перший план виходить глобальне техніко-економічне поділ праці, суб'єктами якого виступають окремі підприємства. У цьому контексті ключовим предметом аналізу стають транснаціональні виробничі ланцюжки. З іншого боку, можна інтерпретувати світове господарство в товарно-вартісному аспекті, розглядаючи його як сукупність національних і регіональних господарств, як «сукупність .... ринків, об'єднаних в кінцеву (замкнуту) систему, що знаходиться в динамічній рівновазі». При товарно-вартісному розгляді геоекономічної структури ми виявляємо, що підприємства, вбудовані в міжнародні виробничі ланцюжки, діють в першу чергу в рамках національних ринків. На рівні національної економіки діяльність підприємств визначається дією національних економічних механізмів, що дозволяють йому відповідати вимогам міжнародної виробничого ланцюжка, в яку воно входить (тобто поставляти продукцію належної якості при витратах виробництва, що забезпечують необхідний рівень рентабельності) [7, 15-17].

Функціонуванню міжнародних виробничих ланцюжків в значній мірі сприяють різного роду економічні і політичні заходи, спрямовані на полегшення транскордонних угод. До них можна віднести:

1) зниження митні бар'єрів і регламентацію у використанні захисних заходів, забезпечення передбачуваності економічної політики тощо;

2) скасування торгово-політичних бар'єрів між окремими країнами і розвиток регіональної інтеграції; укладення угод про вільну торгівлю та валютному союзу між територіально віддаленими один від одного країнами. (В останньому випадку мова йде, як правило, про тісних економічних зв'язках порівняно невеликої країни з потужним, економічно

розвиненою державою, наприклад, угоди про вільну торгівлю США з Бахрейном, Ізраїлем, Йорданією, Марокко, Оманом, Перу або Чилі. Сюди ж можна віднести та угоди між якою-небудь розвиненою країною і одним з великих учасників світової торгівлі, як наприклад, угоди про вільну торгівлю між США та Австралією і Сінгапуром). Заходи глобального характеру сприяють оптимальному розміщенню підприємств в світових масштабах і, відповідно. Досягненню оптимальної техніко-економічної структури геоеконічного простору. Однак вони мають досить жорсткий обмежувач, який пов'язаний з підтриманням відтворювального процесу в національних господарствах як окремих осередках цього простору [8, с.39]. Якщо на порівняно низьких щаблях економічного розвитку міжнародний поділ праці існувало майже виключно у вигляді міжгалузевого поділу праці, то в міру підвищення технологічного рівня розвитку національних економік вони все глибше втягуються у внутрішньогалузеве поділ праці. Виробничий процес все більше розподіляється між різними країнами, і, відповідно, в їх зовнішній торгівлі все більшою мірою зростає питома вага внутрішньогалузевої торгівлі. Поняття внутрішньогалузевої торгівлі охоплює два різних процесу. З одного боку, це взаємний обмін готовою продукцією однієї і тієї ж галузі країнами-виробниками, що відображає різний рівень цін, якості, споживчих переваг (для предметів споживання) або відмінності в потужностях або пристосованості до використання в різних умовах. Це процес горизонтального внутрішньогалузевого товарообміну (інтеграції). Інший процес - це рух зустрічних потоків частин і компонентів, що використовуються для виробництва кінцевого продукту. Саме цей процес, іменованій вертикальною внутрішньогалузевою торгівлею, по суті товарообміну, більш відповідає інтеграційним механізмам і свідчить про найбільш глибокий міжнародний поділ праці, який перейшов в поділ самого продуктивного процесу [4, с.42].

У фундаментальному дослідженні В.Р. Сіденко «Глобалізація - європейська інтеграція - економічний розвиток: українська модель» автор стримано підходить до європейської перспективи України, вбачаючи великі витрати і ризики для національної економіки. В його уяві «найбільш оптимальний формат позиціонування України в європейській і світовій економіці - виконання ролі «моста», при формуванні сполучної ланки між європейським та євро-азійським економічними просторами, що дозволить поєднати переваги західного і східного векторів інтеграції та мінімізувати конфлікти, що впливають з дилеми різновекторності [4].

Слід зазначити, що різні країни по-різному підходять і втілюють інтеграцію своїх економічних систем в залежності від усвідомлення,

визначення, оприлюднення і захисту власних економічних інтересів через впровадження інтеграційної політики. Це дозволило нам поділити інтеграційну політику на пасивну і активну. До першої слід віднести таку, що ставить за мету і переслідує інтереси:

- інших держав, або інтеграційних об'єднань до яких вони вступають;

- вузького кола представників держави (олігархів, правлячої партії, окремих осіб);

- лише політичних угруповань, а також реалізуються під зовнішнім тиском більш сильних країн-партнерів, інтеграційного об'єднання, або інших обставин, непов'язаних з інтересами суспільства держави. Така інтеграція не призводить до отримання позитивних очікуваних економічних результатів. При пасивній інтеграції, держава не чітко – досить розмито формулює свої економічні інтереси та визначає цілі, а тим більше – терміни їх досягнення, а на передній план висувається у якості мети саме інтеграція, а не її економічні результати. Прикладом може слугувати вступ України до СОТ, від якого суспільство не отримало бажаних результатів, а, навпаки, ми відкрили, залишили без захисту свої внутрішні ринки [5].

Натомість, активна інтеграція (інтеграційна політика), проводиться під тиском досить чіткої державної соціально-економічної політики, в якій інтеграція виконує не головну, а допоміжну роль, а саме – підсилює економічні механізми активізації товаро-грошового обігу на внутрішніх ринках, розвитку її галузей ринків задля припливу капіталу у національну економіку, що має сприяти наповненню держбюджету, а також підвищенню рівня життя власного населення.

З активізацією інтеграційних процесів виникає потреба в інституціоналізації цих процесів з метою їх упорядкування і спрямування у вигідне для держави і зрозуміле для суспільства, русло. Це стосується і реформування законодавчої бази, і прийняття єдиних стандартів і модернізації системи гарантії для стимулювання залучення приватного, у першу чергу, національного, а також іноземного капіталу до національної економіки тощо.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** На підставі визначено слід підкреслити необхідність закріплення у правовій формі інтеграційних уподобань суспільства у вигляді офіційно законодавчо закріпленої державної концепції та стратегії економічної інтеграції. На наш погляд, концепція національної інтеграції має базуватись на трьох китах (базисах):

- 1) визначення та доведення до суспільства мети інтеграції;

2) усвідомлення економічних інтересів усіх верств населення та їх узгодження (гармонізацію);

3) визначення національних ресурсів, можливостей, механізмів реалізації інтеграційної мети.

Таку концепцію, яку умовно ми назвали «step by step», ми пропонуємо до розгляду (рис. 1).

<b>Мета</b>	<b>Економічні інтереси</b>	<b>Ресурси і можливості</b>
1. Прискорення економічного розвитку 2. Залучення інвестицій (приватних і іноземних) у економічний розвиток.	1. Визначення економічних інтересів різних соціальних верств населення 2. Визначення економічних інтересів держави, як гаранта забезпечення соціально-економічного рівня населення 3. Узгодження (гармонізація) економічних інтересів всіх рівнів	1. Визначення всіх видів ресурсів для забезпечення ефективної інтеграції (у тому складі: - матеріальних, - фінансових, - інтелектуальних

Рис. 1. Три бази концепції економічної інтеграції

Що стосується мети інтеграції, то визначаючи за таку прискорений економічний розвиток, необхідно більш детально розкрити його сутність і механізми. В авторських роботах [5, 12] визначено, що механізм прискореного розвитку в умовах ринкової економіки можливо включати й активізувати через придання внутрішнім товарним ринкам відтворювальної функції і подальшого її стимулювання. Отже, теорія стверджує, що лише через розширене відтворення капіталу у його трьох формах (вартісній, виробничій і товарній), що обертається на товарному ринку, можливе економічне зростання [10, 12, 14]. Відповідно, така ступенева назва концепції виправдовується з, одного боку, економічними законами розвитку, які стверджують, що для переходу до вищого якісного рівня розвитку економічна система (будь-якого рівня) має поступово зробити певні кроки, а саме: (1) накопичити відповідні ресурси; (2) визначити механізми їх свідомої активізації; (3) сконцентрувати, розподілити і спрямувати їх у відповідному напрямку; (4) організувати управління (впровадити постійний моніторинг, контроль, координацію, коригування при необхідності) інтеграційних процесів, тобто створити відповідну інституційну базу, включаючи розробку національних інтеграційних програм. А з іншого боку, інтеграція «step by step» передбачає покрокове втілення інтеграційних принципів на внутрішніх ринках з подальшим поступовим переходом до зовнішніх. І тут важливо визнати визначальну роль державного регулювання інтеграційних

процесів як засобу розвитку національної економіки, яка має, на наш погляд, полягати не тільки укладанні міжнародних торговельних угод, а й, що значно важливіше, у впровадженні цільових стратегій розвитку національних промислових (виробничих) галузей. Це визначають провідні світові вчені [14].

Будуючи інтеграційну стратегію на основі цих трьох базисів, ми вбачаємо, що їх принципи певним чином мають гарантувати уникнення втрат, або їх мінімізацію при інтеграції. Це пояснюється тим, що одночасно вони, по своїй суті, певним чином спрямовані на захист внутрішніх ринків, на яких діють конкурентоспроможні національні підприємства, що здатні витримувати конкуренцію з боку могутніх іноземних ТНК і підтримувати рівень національної економіки, доходів громадян, зайнятості і інші макропоказники на необхідному рівні. Отже, такі економічні здобутки досягаються, в першу чергу, шляхом активізації інтеграційних сил і механізмів на внутрішньому рівні – ринках, тобто завдяки ринковій інтеграції. Таким чином, міжнародна економічна інтеграція має базуватись на внутрішній ринковій інтеграції тобто на інтеграції національних ринків і починатися з неї поступово переходячи на зовнішній рівень.

### *Література*

1. Бурлай Т.В . Европейская интеграция как мультисистемный институт развития: преимущества и границы эффективности /Т.В.Бурлай//Економ.теорія, Киев, 2012, №3, С.85-97.
2. Кузнецов А. Украина в глобальной экономической неволе: выход есть //2000: Еженедельник. – 2013, №24 (657), С.1-4.
- 3.Мунтиян В. Интеграционные устремления Украины и ЕС: ответственный подход /В.Мунтиян//2000: Еженедельник. – 2013, №24 (657), С.1-4.
4. Сіденко В.Р. Глобалізація-європейська інтеграція-економічний розвиток: українська модель. Т.2. Європейська інтеграція та економічний розвиток. НАНУ. Інститут економіки та прогнозування. Київ, 2011. С. 357.
5. Лисюк В.М. Ринкова інтеграція: методологія, принципи та механізми /В.М.Лисюк, Т.В.Деркач// 36. Економічні інновації ІПРЕЕД, Одеса, 2015, Вип. 60, кн. 1, С.270-280.
6. Комкова Е.Г. Развитие теории международной экономической интеграции в Канаде / Е.Г.Комкова //США-Канада: економіка-політика-культура. - 2010.- №6. - С.63-78

7. Соколов В. Регіональна інтеграція та внутрішньогалузева торгівля продукцією машинобудування / Соколов В // Світова економіка і міжнародні відносини - 2012 №2. - С.38-49
8. Росія і Україна: питання соціально-економічного розвитку в кон- тексти взаємних відносин: Наукова доповідь / Під загальною ред. Л.Б. Вардомський. - М.: Інститут економіки РАН, 2013. - 60 с.
9. Дергачев В.А. Геоэкономика Украины.– (теоретические и прикладные основы). Научная монография. — Одесса: ИПРЭЭИ НАНУ, 2002. – 244 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dergachev.ru/book-15/index.html>
10. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. Пер с англ.-2-е изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.-454с.
11. Данкевич А.Е. Развитие интегрированных структур у сельском хозяйстве. Монография/ А.Е. Данкевич. –К.: ННЦ ІАН, 2011. -350с.
12. Лысюк В.М. Воспроизводственная функция товарных рынков /В.М.Лысюк. - Одесса, ИПРЭЭИ НАН Украины, 2011. – 225 с.
13. Олехнович Г.И. Конкурентные стратеги на мировых рынках /Г.И.Олехнович. – М., Изд. Деловой и учебной литературы, 2005. – 256 с.
14. Ха-Джун Чанг. Как устроена экономика / Ха-Джун Чанг// пер. с англ. под. науч. ред. Э. Кондукова; Москва; 2015. – 71 с. [http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book](http://www.litres.ru/pages/biblio_book).
15. Бершеда Є. Інтеграція України в Європейський Союз. – У збірн. доп. на конф. Спільки економістів України «Економічні й політичні аспекти глобалізації та регіоналізації. – Київ, 2000. – 182 с. (С. 28 - 33).
16. Дзись Г. Вхождення України у світове господарство. - У збірн. доп. на конф. Спільки економістів України «Економічні й політичні аспекти глобалізації та регіоналізації. – Київ, 2000. – 182 с. (С.168 - 173).
17. Соколенко С. Характерні особливості глобалізації в ХХІ ст. та участь України в ній. У збірн. доп. на конф. Спільки економістів України «Економічні й політичні аспекти глобалізації та регіоналізації. – Київ, 2000. – 182 с. (С.4 – 18).

#### *Abstract*

**Lysyuk V., Derkach T.**

#### **Institutional concept of integration of Ukrainian economy**

The article describes the main conceptual ideas of economic integration and the author's vision of ability and appropriateness for their application in the national strategy of integration of Ukraine into the world economic system.

УДК 519.865

## ЕФЕКТИ ГОРИЗОНТАЛЬНИХ ЗЛИТТІВ ФІРМ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ АСИМЕТРІЇ

*Мельников С.В.*

---

*У статті досліджуються ефекти, що виникають при горизонтальних злиттях фірм на галузевому ринку в умовах інформаційної асиметрії. Отримано, що сукупний обсяг випуску продукції при повному горизонтальному злитті фірм завжди знижується. А от сукупний прибуток фірм, у залежності від структури галузевого ринку, може як зростати, так і знижуватися. Повне горизонтальне злиття фірм галузевого ринку в умовах інформаційної асиметрії призводить до зростання прибутку тільки при досить великому, у порівнянні з посередниками, числі ланцюгів постачань.*

**Постановка проблеми.** Одним з важливих питань теорії і практики функціонування галузевих ринків в умовах інформаційної асиметрії є ефективність горизонтальних та вертикальних злиттів фірм. Актуальність проблеми пов'язана з тим, що при злитті фірм велика частина знов створеної вартості дістається, як правило, не покупцю, а продавцю. Покупець віддає продавцю всю додаткову вартість, що утворюється в результаті злиття, у вигляді премії ще до оголошення угоди. Величина премії складає від 10 до 35% ринкової вартості компанії, що придбається [9]. Основна причина такої ситуації полягає у тому, що покупець переоцінює синергетичні ефекти, які виникають в результаті злиття [10]. Таким чином, оцінка ефектів, що виникають при злитті фірм, безсумнівно представляє теоретичний та практичний інтерес.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню ефективності вертикальних та горизонтальних злиттів присвячено багато праць [1-7,10,11]. Ефекти вертикальної інтеграції для структурно найпростішої моделі досліджені в [10]. У [7] аналізуються стани рівноваги при горизонтальному злитті фірм. У [2] досліджені ефекти вертикальної інтеграції для одного ланцюга постачань, що включає виробника і довільне число транспортних підприємств. У [3] досліджені ефекти горизонтальної інтеграції підприємств на ринку однорідної олігополії. У [4] досліджені ефекти вертикальної інтеграції для більш загального випадку – вертикального ринку, що включає кілька ланцюгів постачань. В

[11] досліджені ефекти горизонтальних злиттів в моделі асиметричного ринку Штакельберга. Представляє інтерес розвинути отримані результати та проаналізувати ефекти горизонтальних злиттів фірм в умовах інформаційної асиметрії у моделі більш складної ринкової структури, а саме моделі галузевого ринку.

**Метою цієї статті** є аналіз ефектів горизонтальних злиттів фірм на галузевому ринку в умовах інформаційної асиметрії.

**Основні результати дослідження.** Для дослідження використаємо економіко-математичну модель галузевого ринку з [4], котра включає:

1)  $h$  виробників продукції з питомою собівартістю  $v_j$ ,  $j \in H$ ,  $H = \{1, 2, \dots, h\}$  – множина ланцюгів постачань;

2)  $n \cdot h$  транспортних підприємств із тарифами  $p_{ij}$  і собівартостями обробки одиниці продукції  $z_{ij}$ ,  $i \in N$ ,  $N = \{0, 1, \dots, n\}$  – множина транспортних підприємств  $j$ -го ланцюга,  $j \in H$ . При  $n = 0$  галузевий ринок перетворюється (редукується) в класичну олігополію виробників;

3) споживчий ринок, ціна на якому залежить від всього обсягу

доставленої продукції  $P = b - k \cdot \sum_{j \in H} Q_j$ , де  $b > 0$  – максимально можлива ціна продукції на ринку,  $k > 0$  – показник чутливості попиту,  $Q_j > 0$  – обсяги виробництва і доставки продукції на ринок в  $j$ -му ланцюгу постачань. Модель такої ринкової структури показана на рис.1, де В – виробники продукції, Т – транспортні підприємства.

Параметри кожного  $j$ -го ланцюга постачань повинні задовольняти обмеженню  $A_j = b - v_j - \sum_{i \in N} z_{ij} > 0$ , де  $A_j$  – економічний потенціал  $j$ -го ланцюга постачань. Сума потенціалів усіх ланцюгів характеризує потенціал ринку

в цілому  $A = \sum_{j \in H} A_j = b \cdot h - \sum_{j \in H} v_j - \sum_{i \in N} \sum_{j \in H} z_{ij}$ .

Проаналізуємо конкурентну взаємодію учасників ринкової структури, представлені на рис.1. Кожен учасник максимізує свій прибуток. Виробники конкурують між собою, управляючи обсягом випуску. Так як ринкова ціна залежить від всього обсягу виробленої та доставленої продукції, то кожен виробник залежить від рішень своїх конкурентів, які у свою чергу залежать від нього. Таким чином, ринок виробників – це ринок кількісної олігополії. Для виробництва і доставки продукції на споживчий ринок виробники купують два види ресурсів. Перший вид ресурсів використовується для виробництва продукції і купується на ринках виробничих ресурсів з досконалою конкуренцією. Граничні витрати на ці ресурси є постійними  $v_j$ ,  $j \in H$ . Виробники не можуть впливати на ціну цих виробничих ресурсів.

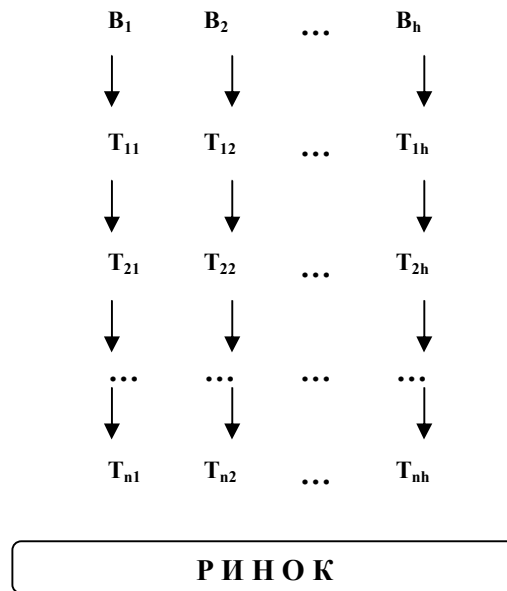


Рис. 1. Модель галузевого ринку

Продукція, що не доставлена до споживача, не є кінцевим товаром (благом). Тому другий вид необхідних ресурсів – це послуги з доставки продукції до споживачів. Даний вид ресурсів купується на ринку транспортних послуг. Кожен виробник купує транспортні послуги на своєму ринку. Таким чином, глобальний ринок транспортних послуг включає  $h$  локальних ринків. Унікальність відповідних транспортних послуг може бути обумовлена географічним місцем розташування виробника чи транспортних підприємств, технологією обробки вантажу та іншими факторами.

Визначимо стан рівноваги за Штакельбергом у цій ринковій структурі. Як відомо, при рівновазі Штакельберга інформація асиметрично розподілена серед конкурентів. Є учасники ринку, які не мають інформації щодо дій конкурентів (послідовники), а є учасники ринку, які володіють цією інформацією (лідери).

Знайдемо рівновагу за Штакельбергом у цій ринковій структурі при умові, що транспортні підприємства – лідери, а виробники – послідовники.

Цільова функція  $j$ -го виробника

$$F_j^B = Q_j \cdot \left( b - k \cdot \sum_{j \in H} Q_j - v_j - \sum_{i \in N} p_{ij} \right) \rightarrow \max_{Q_j}, \quad j \in H. \quad (1)$$

Дорівнюємо до нуля першу похідну

$$\frac{\partial F_j^B}{\partial Q_j} = b - 2 \cdot k \cdot Q_j - k \cdot \sum_{r \in H \setminus j} Q_r - v_j - \sum_{i \in N} p_{ij} = 0, \quad j \in H, \quad (2)$$

звідси оптимальний обсяг випуску  $j$ -го виробника

$$Q_j^* = \frac{b - v_j - k \cdot \sum_{r \in H \setminus j} Q_r - \sum_{i \in N} p_{ij}}{2 \cdot k}, \quad j \in H. \quad (3)$$

Вирішуючи систему рівнянь (3), одержуємо внутрішньо рівноважні обсяги виробництва, що також є функціями попиту виробників на транспортні послуги (похідний попит)

$$Q_j^e = \frac{b - h \cdot v_j - h \cdot \sum_{i \in N} p_{ij} + \sum_{r \in H \setminus j} v_r + \sum_{i \in N} \sum_{r \in H \setminus j} p_{ir}}{k \cdot (h + 1)}, \quad j \in H. \quad (4)$$

З (4) бачимо, що попит виробників на транспортні послуги залежить від тарифів транспортних підприємств усіх ланцюгів постачань. Попит виробника буде знижуватися з ростом тарифів у своєму ланцюзі, і підвищуватися при рості тарифів у будь-якому іншому ланцюзі. При цьому транспортний тариф у своєму ланцюгу має вплив в  $h$  раз більше ніж

транспортний тариф іншого ланцюгу постачань,  $\frac{h}{k \cdot (h + 1)} > \frac{1}{k \cdot (h + 1)}$ .

Транспортні підприємства конкурують між собою, управляючи своїми тарифами. У даній моделі транспортні послуги не є взаємозамінними, тому обсяги постачань залежать від тарифів усіх транспортних підприємств. Таким чином, ринок транспортників – це ринок цінової олігополії.

Відзначимо, що транспортні підприємства є лідерами по Штакельбергу і мають монопольну владу стосовно виробників.

Монопольна влада транспортників виявляється в тім, що вони знають функції попиту виробників на транспортні послуги і використовують це знання для максимізації свого прибутку.

Цільова функція транспортного підприємства з індексом  $ij$

$$F_{ij}^T = Q_j \cdot (p_{ij} - z_{ij}) \rightarrow \max_{p_{ij}}, \quad i \in N, j \in H. \quad (5)$$

Підставляємо (4) у (5) і знаходимо

$$F_{ij}^T = \frac{b - h \cdot v_j - h \cdot \sum_{i \in N} p_{ij} + \sum_{r \in H \setminus j} v_r + \sum_{i \in N} \sum_{r \in H \setminus j} p_{ir}}{k \cdot (h+1)} \cdot (p_{ij} - z_{ij}) \rightarrow \max_{p_{ij}}, \quad i \in N, j \in H. \quad (6)$$

Дорівнюємо до нуля першу похідну

$$\frac{\partial F_{ij}^T}{\partial p_{ij}} = \frac{b - h \cdot v_j - h \cdot \sum_{u \in N \setminus i} p_{uj} + h \cdot z_{ij} + \sum_{r \in H \setminus j} v_r + \sum_{i \in N} \sum_{r \in H \setminus j} p_{ir} - 2 \cdot h \cdot p_{ij}}{k \cdot (h+1)} = 0, \quad i \in N, j \in H, \quad (7)$$

звідси оптимальний тариф  $ij$ -го транспортного підприємства

$$p_{ij}^* = \frac{b - h \cdot v_j - h \cdot \sum_{u \in N \setminus i} p_{uj} + h \cdot z_{ij} + \sum_{r \in H \setminus j} v_r + \sum_{i \in N} \sum_{r \in H \setminus j} p_{ir}}{2 \cdot h}, \quad i \in N, j \in H. \quad (8)$$

З (8) бачимо, що оптимальний тариф транспортника буде знижуватися з ростом тарифів у своєму ланцюгу і підвищуватися з ростом тарифів у будь-якому іншому ланцюгу. Вирішуючи систему рівнянь (8), знаходимо рівноважні за Штакельбергом транспортні тарифи (індекс  $e$  вказує на рівновагу при відсутності інтеграції.)

$$p_{ij}^e = z_{ij} + \frac{(h+1) \cdot (n+h) \cdot A_j - h \cdot A}{(n+h) \cdot (h \cdot (n+1) + n)}, \quad i \in N, j \in H. \quad (9)$$

Знайдемо рівновагу між транспортниками-лідерами і виробниками-послідовниками. При транспортних тарифах (9) рівноважні обсяги продукції (4) дорівнюють

$$Q_j^e = \frac{h \cdot ((h+1) \cdot (n+h) \cdot A_j - h \cdot A)}{k \cdot (h+1) \cdot (n+h) \cdot (h \cdot (n+1) + n)}, \quad j \in H. \quad (10)$$

Сукупний рівноважний обсяг продукції

$$Q^e = \sum_{j \in H} Q_j^e = \frac{h \cdot A}{k \cdot (h+1) \cdot (n+h)}. \quad (11)$$

Рівноважний прибуток  $ij$ -го транспортного підприємства

$$F_{ij}^{Te} = \frac{h}{k \cdot (h+1)} \cdot \left( \frac{(h+1) \cdot (n+h) \cdot A_j - h \cdot A}{(n+h) \cdot (h \cdot (n+1) + n)} \right)^2, \quad i \in N, j \in H. \quad (12)$$

Рівноважний прибуток  $j$ -го виробника

$$F_j^{Be} = \frac{h^2}{k \cdot (h+1)^2} \cdot \left( \frac{(h+1) \cdot (n+h) \cdot A_j - h \cdot A}{(n+h) \cdot (h \cdot (n+1) + n)} \right)^2, \quad j \in H. \quad (13)$$

Рівноважний прибуток  $j$ -го ланцюга постачань

$$F_j^e = F_j^{Be} + \sum_{i \in N} F_{ij}^{Te} = \frac{h}{k \cdot (h \cdot (n+1) + n)} \cdot \left( \frac{(h+1) \cdot (n+h) \cdot A_j - h \cdot A}{(h+1) \cdot (n+h)} \right)^2, \quad j \in H. \quad (14)$$

Сукупний рівноважний прибуток

$$F^e = \frac{h}{k \cdot (h \cdot (n+1) + n)} \cdot \sum_{j \in H} \left( \frac{(h+1) \cdot (n+h) \cdot A_j - h \cdot A}{(h+1) \cdot (n+h)} \right)^2. \quad (15)$$

Отже, за рахунок монопольного становища, транспортне підприємство у стані рівноваги за Штакельбергом отримує у  $(h+1)/h$  раз більший прибуток ніж виробник. Зі збільшенням числа ланцюгів

постачань монопольна влада транспортних підприємств знижується і вплив інформаційної асиметрії на стан рівноваги спадає.

Аналіз ефектів горизонтальних злиттів буде полягати у порівнянні обсягів виробництва та прибутків після та до злиттів.

Для проведення порівняльного аналізу зробимо припущення – приймемо, що потенціали усіх ланцюгів постачань однакові:  $A_1=A_2=\dots=A_h=a$ . Визначимо рівноважні показники (11)–(13) при однакових потенціалах ланцюгів постачань.

Сукупний рівноважний обсяг продукції

$$Q^e = \frac{h^2 \cdot a}{k \cdot (h+1) \cdot (n+h)}. \quad (16)$$

Рівноважний прибуток  $ij$ -го транспортного підприємства

$$F_{ij}^{Te} = \frac{h \cdot a^2}{k \cdot (h+1) \cdot (n+h)^2}, \quad i \in N, j \in H. \quad (17)$$

Рівноважний прибуток  $j$ -го виробника

$$F_j^{Be} = \frac{h^2 \cdot a^2}{k \cdot (h+1)^2 \cdot (n+h)^2}, \quad j \in H. \quad (18)$$

Отже, припустимо, що усі виробники та транспортні підприємства здійснили горизонтальне злиття для одержання ще більшого прибутку (синергії) (рис.2). Зауважимо, що горизонтальне злиття можливе при наявності як мінімум двох ланцюгів постачань, тобто  $h \geq 2$ .

Повне горизонтальне злиття фірм галузевого ринку призводить до нової ринкової структури, відомої в літературі як «мережа монополій» [5]. Вважається, що мережа монополій наносить споживачам ще більший ущерб, ніж одна монополія – обсяг випуску ще менший, а ціна продукції ще вище. А при оцінці ущербу, який спричиняє монополія суспільству, саме обсяг випуску є об'єктом критики економістів. Ущерб, пов'язаний з монопольним обсягом випуску, виражається у зниженні і перерозподілі на користь монополії споживчого надлишку.

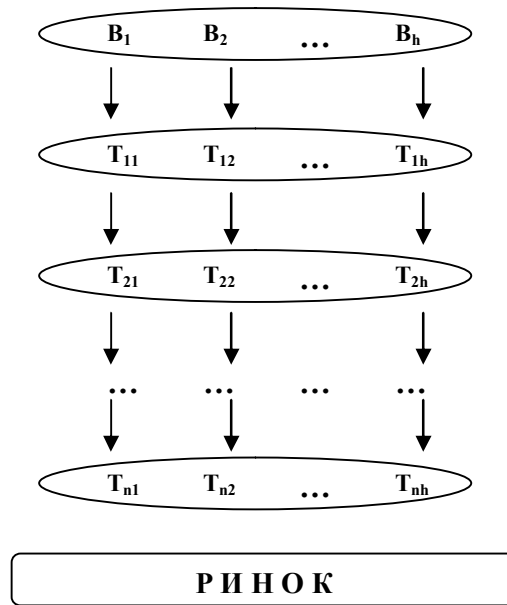


Рис.2. Структура галузевого ринку після горизонтальних злиттів

З (16) знаходимо рівноважний обсяг виробництва та доставки продукції мережі монополій (індекс *hor* вказує на рівновагу при горизонтальному злитті)

$$Q^{hor} = \frac{a}{2 \cdot k \cdot (n+1)} \quad (19),$$

Для визначення динаміки обсягу випуску знайдемо різницю:

$$Q^e - Q^{hor} = \frac{(h-1) \cdot (h \cdot (2 \cdot n + 1) + n)}{2 \cdot k \cdot (h+1) \cdot (n+1) \cdot (n+h)} > 0. \quad (20)$$

З (20) одержуємо, що обсяг випуску при горизонтальному злитті завжди знижується. Таким чином, для споживачів мережа монополій – це дійсно найменш бажана ринкова структура.

З (17) знаходимо рівноважний прибуток  $ij$ -го транспортного підприємства у мережі монополій

$$F_{ij}^{Thor} = \frac{a^2}{2 \cdot k \cdot h \cdot (n+1)^2}, \quad i \in N, j \in [2; h] \quad (21)$$

З (18) знаходимо рівноважний прибуток  $j$ -го виробника у мережі монополій

$$F_j^{Bhor} = \frac{a^2}{4 \cdot k \cdot h \cdot (n+1)^2}, \quad j \in [2; h] \quad (22)$$

Динаміка прибутку  $j$ -го виробника

$$F_j^{Be} - F_j^{Bhor} = \frac{a^2 \cdot (4 \cdot h^3 \cdot (n+1)^2 - (h+1)^2 \cdot (n+h)^2)}{4 \cdot k \cdot h \cdot (n+1)^2 \cdot (h+1)^2 \cdot (n+h)^2}, \quad j \in [2; h]. \quad (23)$$

З (23) одержуємо, що знак різниці між прибутком  $j$ -го виробника до та після горизонтального злиття залежить від структурних параметрів галузевого ринку і функціонально виражається наступним чином:

$$\text{sign}(F_j^{Be} - F_j^{Bhor}) = \text{sign}\left(n - \frac{(h - \sqrt{h})^2}{2 \cdot \sqrt{h^3 - h} - 1}\right) \quad (24)$$

Дріб  $\frac{(h - \sqrt{h})^2}{2 \cdot \sqrt{h^3 - h} - 1}$  при  $h \geq 2$  завжди додатний, тому горизонтальне злиття олігополії ( $n=0$ ) завжди підвищує прибуток інтегрованих фірм.

Динаміка прибутку  $ij$ -го транспортного підприємства

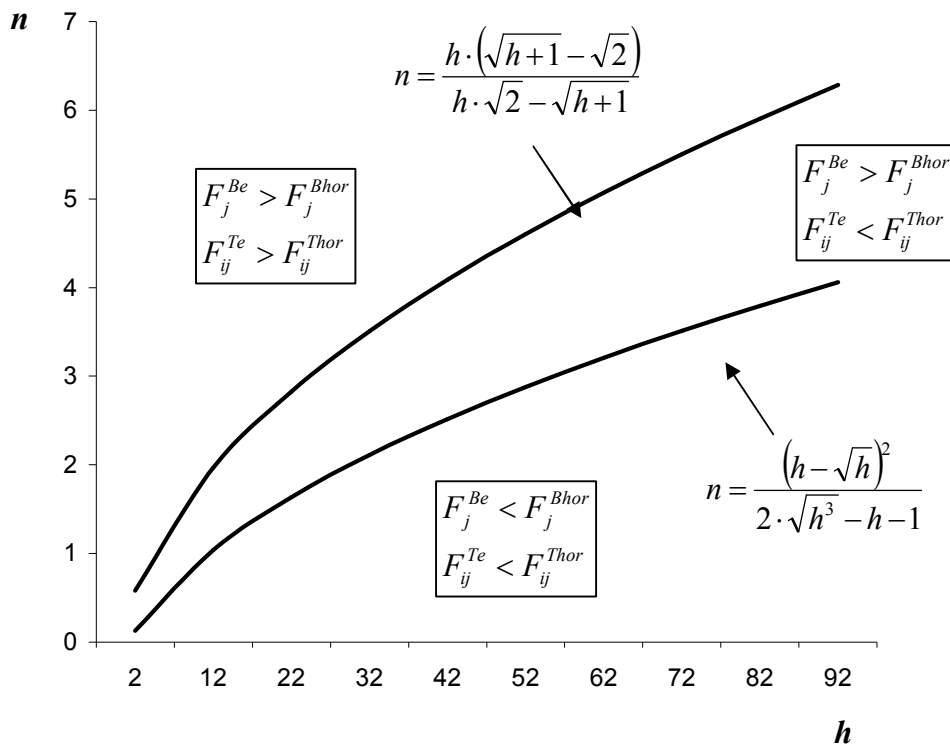
$$F_{ij}^{Te} - F_{ij}^{Thor} = \frac{a^2 \cdot (2 \cdot h^2 \cdot (n+1)^2 - (h+1) \cdot (n+h)^2)}{2 \cdot k \cdot h \cdot (n+1)^2 \cdot (h+1) \cdot (n+h)^2}, \quad i \in N, j \in [2; h]. \quad (25)$$

З (25) одержуємо, що знак різниці між прибутком  $ij$ -го транспортного підприємства до та після горизонтального злиття залежить

від структурних параметрів галузевого ринку і функціонально виражається наступним чином:

$$\text{sign}(F_{ij}^{Te} - F_{ij}^{Thor}) = \text{sign}\left(n - \frac{h \cdot (\sqrt{h+1} - \sqrt{2})}{h \cdot \sqrt{2} - \sqrt{h+1}}\right). \quad (26)$$

Залежність ефектів горизонтальних злиттів від структури ринку представлена на рис.3.



**Рис. 3. Залежність ефектів горизонтальних злиттів від структури ринку**

**Висновки.** У результаті дослідження були отримані наступні результати. Сукупний обсяг випуску продукції при повному горизонтальному злитті фірм завжди знижується. А от сукупний прибуток фірм, у залежності від структури вертикального ринку, може як зростати,

так і знижуватися. Повне горизонтальне злиття фірм вертикального ринку призводить до зростання прибутку тільки при досить великому, у порівнянні з посередниками, числі ланцюгів постачань. Одержали, що зі збільшенням числа ланцюгів постачань вплив інформаційної асиметрії на стан рівноваг спадає. Прибутки лідерів (транспортних підприємств) та послідовників (виробників) прямують до симетричного розподілу.

Надалі передбачається проведення порівняльного аналізу інших можливих схем злиттів фірм в умовах інформаційної асиметрії.

### *Література*

1. Бутыркин А.Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 200 с.
2. Мельников С.В. Синергетический эффект при вертикальной интеграции предприятий / С.В. Мельников // Методи та засоби управління розвитком транспортних систем: Зб.наук.праць. – Одеса: ОНМУ, 2007. – Вип.13. – С.45-62.
3. Мельников С.В. Синергетический эффект при горизонтальной интеграции предприятий / С.В. Мельников // Економічна кібернетика: Міжнародний науковий журнал. – Донецьк: ДНУ, 2007. Вип. 5-6 (47-48). – С. 48-54.
4. Мельников С.В. Эффекты вертикальной интеграции цепей поставок / С.В. Мельников // Моделі управління в ринковій економіці: Зб.наук.праць. – Донецьк: ДНУ, 2009. – Вип.12. – С.132-139.
5. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности: Пер. с англ.: В 2-х т. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – Т.1. – 328 с. – Т.2. – 450 с.
6. Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О.И. Уильямсон // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т.2. Под ред. В.М.Гальперина.- СПб.: Экономическая школа. 1999.
7. Farrell J., Shapiro C. Horizontal mergers: an equilibrium analysis / J. Farrell, C. Shapiro // American Economic Review, 1990. Vol. 80. P. 107-126.
8. Bieshaar H., Knight J., van Wassenaeer A. Deals that Create Value / H. Bieshaar, J. Knight, A. van Wassenaeer // The McKinsey Quarterly. 2001. Vol. 1. P. 64-73.
9. Richard H. Thaler. The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies in Economic Life. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1992.
10. Spengler J. Vertical Integration and Anti-trust Policy / J. Spengler // Journ. Polit. Econ. 1950. Vol. 58. P. 347-352.

11. Escribuela-Villar M., Faulí-Oller R. Mergers in asymmetric Stackelberg markets / M. Escribuela-Villar, R. Faulí-Oller // Spanish Economic Review. 2008. Vol. 10. P. 279-288.

*Abstract*

**Melnikov S.**

**The effects of horizontal mergers of firms under information asymmetry**

The article examines the effects of the horizontal mergers of firms in the industry market under information asymmetry. It was found that the total volume of output with full horizontal merging firms are always reduced. But the total profit companies, depending on the structure of the industry market, can both increase and decrease. Full horizontal mergers firms in the industrial market under information asymmetry leads to higher profits only at a rather large in comparison with intermediaries the number of supply chains.

УДК 338.47:656.2

## ЕКОНОМІКО-ЛОГІСТИЧНІ МЕТОДИ ЗНИЖЕННЯ КОШТОРИСНОЇ ВАРТОСТІ ТРАНСПОРТНОГО БУДІВНИЦТВА

*Мищенко М.І.*

---

*Представлена більш досконала методика визначення транспортних витрат за допомогою економіко-математичних методів і сучасних логістичних підходів на прикладі кошторисних цін місцевих будівельних матеріалів. Вона дозволяє вже в процесі розробки кошторисних цін знизити трансферні витрати до 20%, знизити кошторисну вартість будівельно-монтажних робіт майбутніх будівництв (до 5% і більше) і підвищити економічну ефективність інвестицій.*

**Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями.** Проблематика дослідження обумовлена великою питомою вагою транспортних витрат у кошторисній вартості будівельно-монтажних робіт і великою національно-економічною значимістю їх зниження. У кошторисній вартості будівельно-монтажних робіт транспортного будівництва витрати по доставці місцевих будівельних матеріалів від постачальників до будівництва складають до 40% і більше.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій з даної проблеми.** Ціноутворення в будівництві має свою специфіку, пов'язану з відмінними рисами будівельної продукції і будівельного виробництва [1, с. 48]. В основу цін у будівництві покладені нормативи витрат, що розраховуються по середньогалузевих нормах витрати ресурсів (матеріальні і трудові ресурси, основні фонди та інші) [2, с. 237]. А також кошторисні ціни (визначальна вартість зазначених ресурсів).

Кошторисна вартість будівництва визначається на основі калькуляції усіх видів витрат по визначених формах, які в сукупності названі кошторисною документацією.

Процес ціноутворення в будівництві постійно удосконалюється під впливом ринкових факторів національної економіки України.

З метою удосконалення кошторисно-нормативної бази, на підставі рішення Науково-технічної ради Мінрегіонбуду України від 13 грудня 2012 року № 206 та на виконання Програми перегляду державних будівельних норм і правил на період до 2015 року, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 13 квітня 2011 року № 471,

Наказом Мінрегіонбуду України № 293 від 05.07.2013 р. прийнято з наданням чинності з 1 січня 2014 року національний стандарт ДСТУ Б Д.1.1-1:2013 «Правила визначення вартості будівництва», розроблений ТОВ «Науково-виробнича фірма «Інпроект».

Також, Наказом Мінрегіонбуду України № 405 від 27.08.2013 р., прийнято з наданням чинності з 1 січня 2014 року національні стандарти кошторисно-нормативної бази, розроблені ТОВ «Науково-виробнича фірма «Інпроект».

Практика формування транспортних схем при розробці кошторисних цін на місцеві будівельні матеріали на основі минулого досвіду й прогнозно-аналітичних оцінок ураховує, як правило, визначення логістичних витрат по фактично сформованих умовах поставок [3, с. 458]. Це не завжди відбиває раціональні господарські зв'язки, що підтверджується численними результатами контролю. Тому існуючий «ручний» спосіб установлення транспортних зв'язків між постачальниками й споживачами місцевих будівельних матеріалів повинен бути замінений економіко-математичними методами, виконуваними на науковій основі за допомогою сучасних логістичних методів і програмних засобів [4, с. 12; 5, с. 346].

**Формування цілей статті (постановка завдання).** Мета дослідження - розробка більш досконалої методики визначення транспортних витрат за допомогою економіко-математичних методів і сучасних логістичних підходів на прикладі кошторисних цін місцевих будівельних матеріалів для будівництва під'їзних залізничних колій.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Розроблена методика науково обґрунтованого визначення транспортних витрат у складі кошторисних цін місцевих будівельних матеріалів для будівництва під'їзних колій полягає у такому.

Завдання вибору оптимальних економіко-логістичних рішень для кошторисного ціноутворення має свої специфічні особливості. Принципи обліку транспортного фактора в кошторисному ціноутворенні відрізняються від оперативного планування перевезень особливостями - часовою, просторовою й інформаційною моделями. Просторова економіко-логістична модель кошторисного ціноутворення має локальний характер (у районі до 50 - 70 постачальників і споживачів). Кошторисна інформаційна модель побудована на особливому механізмі усереднення норм, що забезпечує їх відносну стабільність, тоді як в оперативному плануванні використовується більше докладний облік всіх факторів транспортного процесу. Ці відмінності й не дозволяють застосувати для

кошторисної справи в готовому вигляді наявне методичне й програмне забезпечення оперативного планування. Тому розроблена формалізація процесу визначення транспортних витрат у складі кошторисних цін і враховує вищевказані особливості обліку транспортного фактора.

Для спрощення й наочності викладу рекомендацій методичні принципи представлені для найпоширеніших автомобільно-залізничних перевезень на прикладі транспортних схем, що забезпечують близько 95% загального обсягу перевезень будівельних матеріалів. При наявності річкових, морських перевезень методичні положення зберігаються. Однак із збільшенням у перевізному процесі кількості видів транспорту, що беруть участь, різко зростає й обсяг відповідної інформації.

Оптимальна транспортна економіко-логістична схема - це варіант перевезень будівельних матеріалів, що забезпечує при заданому розміщенні й потужності постачальників і споживачів найбільш ефективне використання видів транспорту при мінімумі транспортних витрат. Вона визначається по кожному матеріалу на основі обсягів виробництва, обсягів споживання й витрат на перевезення різними видами транспорту. Завдання оптимізації вирішується в матричній постановці.

Для виконання розрахунків первинні вихідні дані систематизовані у вигляді інформаційної моделі, що включає спеціально розроблені паспорти постачальника й споживача. Паспорт являє собою формалізований документ, у якому систематизуються вихідні дані, що дозволяють із необхідною повнотою одержати весь комплекс відомостей для визначення транспортних витрат.

Вихідні дані про обсяги виробництва відбиваються в паспорті постачальника. Потреба в будівельному матеріалі визначається по спеціально розроблених формах на підставі відомостей паспорта споживача. На відміну від існуючих вказівок, застосування паспортів дозволяє поліпшити якість і повноту первинних вихідних даних і прискорити виконання наступних етапів розробки кошторисних цін. Паспорти також містять рішення теоретичних питань по більш точному визначенню обсягів виробництва й споживання матеріалів.

Баланс виробництва й споживання складається на основі затверджених первинних вихідних даних. Він являє собою зіставлення вироблених і споживаних обсягів матеріалів у межах району дії змінних цін. Розподіл поставок пропонується здійснювати із застосуванням методів лінійного програмування.

Підготовка великої вихідної інформації про витрати на перевезення однієї тонни будівельного матеріалу здійснюється у двох напрямках. По-перше: розробка методики обліку факторів, що впливають на розмір

транспортних витрат під час перевезення матеріалу різними видами транспорту. По-друге: розробки економіко-логістичної моделі, що дозволяє прискорити збір вихідної інформації й скоротити її кількість без зниження точності результатів рішення поставленої економіко-логістичного завдання.

Для кожного матеріалу ці ціноутворюючі фактори представлені в табличній формі. Витрати на перевезення визначаються по таблицях залежно від відстані. Для кожного виду перевезень таблиці складені з використанням цінника кошторисних цін на перевезення вантажів для будівництва. Порівнянність витрат для різних видів транспорту забезпечується повним обліком складених елементів перевізного процесу на всім шляху проходження вантажу.

Запропонована економіко-логістична модель оптимізації включає комплекс допоміжних таблиць і схем, моделювання логістичного процесу перевезень матеріалів, визначення витрат на перевезення різними видами транспорту, модель відбору вхідної інформації й економіко-математичну модель оптимізації.

Для полегшення й прискорення визначення транспортних витрат загальна схема перевезень представлена у вигляді моделі транспортного процесу, що складається із певних елементів.

Економіко-математична модель і програмне забезпечення дозволяють визначити науково обґрунтовані витрати на перевезення місцевих будівельних матеріалів. Результати розрахунку видаються ПЕОМ у вигляді оптимального плану перевезень, містять всі необхідні відомості. Застосування запропонованої методики сприяє підвищенню економіко-логістичного рівня і якості проектування.

Більше високий рівень організації проектування досягається за рахунок інформаційної моделі розробки первинних вихідних даних, застосування комплексу спеціально розроблених допоміжних таблиць і схем по визначенню вихідних даних для розрахунків, збору найбільш повної інформації й найбільш досконалих методів її обробки за допомогою ПЕОМ.

Підвищення технологічного рівня характеризується вдосконалюванням усього технологічного процесу виконання роботи. Основу його складають моделювання логістичного процесу, визначення вартості перевезень різними видами транспорту, логіко-економічна модель відбору вхідної інформації для ПЕОМ і економіко-математична модель оптимізації транспортних витрат із програмним забезпеченням.

Підвищення якості проектування досягається за рахунок: більш глибокого вивчення логістичного процесу доставки будівельних

матеріалів; підвищення на цій основі кваліфікації виконавців проектної роботи; обробки економічної інформації за допомогою математичних методів; заміни інтуїтивних методів прийняття рішень науковими.

На основі експериментального впровадження визначається економічна ефективність застосування запропонованих рекомендацій. Оптимізаційні рішення дозволяють розкрити значну (до 20% і більше) економію витрат на транспортування місцевих будівельних матеріалів, що знижує кошторисну вартість будівельно-монтажних робіт до 5% і більше. Зниження вартості основних фондів за рахунок зменшення транспортних витрат підвищує ефективність капітальних вкладень, що виділяються на будівництво під'їзних колій і інших об'єктів транспортного будівництва. Економічний ефект у сфері промисловості забезпечується зниженням собівартості продукції, що випускається за рахунок зменшення частки амортизації основних фондів.

Ефект від оптимізації логістичних витрат при розробці кошторисних цін визначається шляхом зіставлення частини, що змінюється, дисконтованих витрат по базовому й варіанту, що рекомендується.

Ефективність виробничої сфери національної економіки за рахунок оптимізації логістичних витрат у складі кошторисних цін досягається не тільки в сфері промисловості й будівництва, але також і в сфері застосовуваних видів транспорту. Однак складність достовірного встановлення в даному конкретному випадку розміру зниження тонна-кілометрової роботи за рахунок оптимізації перевезень на застосовуваних видах транспорту спонукала обмежитися економічним ефектом тільки в сфері будівництва.

Отриманий ефект переконливо підтверджує економічну доцільність практичного здійснення оптимізації логістичних витрат при розробці кошторисних цін.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших наукових напрацювань у даному напрямку.** Транспортні витрати по доставці місцевих будівельних матеріалів мають велику питома вага у вартості будівельно-монтажних робіт і активно впливають на кошторисну вартість транспортного будівництва. Методичні положення, що рекомендуються Міністерством регіонального будівництва України по визначенню транспортної складової в кошторисних цінах у цей час не завжди відповідають вимогам поліпшення проектно-кошторисної справи, підвищення економічної обґрунтованості проектних рішень, ефективності інвестицій. Відсутність методики економічно обґрунтованого визначення транспортних витрат у складі кошторисних приводить до помилок у проектуванні, плануванні й труднощам у фінансуванні й організації

будівництва. На основі аналізу й узагальнення існуючої методології й практики формування логістичних схем обґрунтована об'єктивна необхідність у розробці нової методики науково обґрунтованого визначення транспортних витрат з використанням економіко-математичних методів, що усуває наявні недоліки.

Для виявлення закономірностей визначення транспортних витрат у складі кошторисних цін виконане моделювання всього організаційно-технологічного процесу. Рішення організаційних питань і методичного забезпечення по оптимізації логістичних витрат доведено до такого рівня конкретизації, що дозволила формалізувати процес виконання роботи у вигляді окремих моделей і впровадити рекомендації в практику проектування. Результати застосування рекомендацій свідчать про досягнуте зниження кошторисної вартості будівництва. Таким чином, вони сприяють зниженню кошторисних цін як одному з основних напрямків політики цін у будівництві й підтверджують необхідність якнайшвидшого їх впровадження в практику проектування. Запропоновані рекомендації дозволяють вже в процесі розробки кошторисних цін знизити трансферні витрати до 20% і більше. Закласти потенційні можливості зниження кошторисної вартості будівельно-монтажних робіт майбутніх будівництв (до 5% і більше) і підвищити економічну ефективність інвестицій.

#### *Література*

1. Збірник типових технологічних процесів ремонту залізничної колії : затв. наказом Укрзалізниці від 01.09.2005 р. № ЦП – 3/45 / М.І. Уманов, В.Ф. Сушков, Н.А. Куценко та інші / М-во трансп. та зв'язку України, Держ. адмін. залізн. трансп., Голов. упр. колійного госп-ва . – К., 2006. – 274 с.
2. Інструкція з улаштування та утримання колії залізниць України : ЦП-0269 : затв. наказом Укрзалізниці від 01.03.2012 р. № 072-Ц / Е.І. Даніленко, А.М. Орловський, М.Б. Курган, В.О. Яковлев та інші. – К. : НВП Поліграфсервіс, 2012. – 456 с.
3. Канчавела А.Д. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: логистико-ориентированное проектирование бизнеса / А. Д. Канчавела, А. А. Колобов, И. Н. Омельченко. – М. : Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2001. – 600 с.
4. Цветов О. М. Транспорт Украины на современном этапе и проблемы реализации логистических технологий / О. М. Цветов, А. О. Един, М. Ю. Цветов // Ринок послуг комплексних транспортних систем та прикладні проблеми логістики : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 20–22 жовт. 1999 р. – К., 1999. – С. 10–13.

5. Міщенко М. І. Економіко-організаційні основи функціонування підприємств колійної інфраструктури : [монографія] / М. І. Міщенко. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2013. – 489 с.

*Abstract*

**Mishchenko M.**

**Economic-logistical methods of decrease in budget cost transport buildings**

More perfect technique of definition of transport expenses by means of economic-mathematical methods and modern logistical approaches on an example of the budget prices of local building materials is presented. She allows to lower already in the course of working out of the budget prices transfer expenses to 20 %, to lower budget cost of civil and erection works of the future buildings (to 5 % and more) and to raise(increase) economic efficiency of investments.

УДК 351.824

## МОТИВАЦІЯ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

*Никола С.О.*

---

*У статті розглянуто питання мотивації раціонального використання природних ресурсів та зниження забруднення навколишнього середовища. Запропоновано нові підходи до визначення ролі та місця мотивації в економічному механізмі природокористування. Визначено ефективність мотиваторів в сфері охорони довкілля та природокористування.*

**Постановка проблемы.** Мировой и отечественный опыт показывает, что экономический механизм регулирования природоохранной деятельности должен дополняться аспектами экономической ответственности и заинтересованности в рациональном природопользовании, другими словами мерами экономико-экологического мотивирования. На сегодняшний день выделяются методы позитивной и негативной мотивации (франц. *motif* от лат. *moveo* двигаю). Таким образом, по нашему мнению, экологическая мотивация это процесс движения к рациональному природопользованию через систему стимулов к экономико-экологической безопасности и устойчивому развитию.

**Анализ достижений и публикаций по теме исследования данной проблемы.**

В работах ряда авторов мотивация рассматривается как внешнее и внутреннее побуждение субъекта хозяйствования к деятельности для достижения поставленных целей, присутствие интереса к такой деятельности и способы его инициирования [1]. Прокопенко О.В. рассматривает мотивацию ресурсосбережения как сумму мотивов, потребностей и интересов, стимулов и ситуативных факторов [2]. Илляшенко С.Н. разделяет мотивы потребления на рациональные, эмоциональные и моральные. Сотник И.Н. рассматривает рациональные мотивы как экономические выгоды, которые состоят в возможности получить дополнительные доходы от внедрения ресурсосберегающих мероприятий. Среди эмоциональных мотивов автор выделяет чувство причастности каждого члена общества к выполнению важного общего

дела – повышение ресурсоэффективности экономической системы, стиль жизни и возможность его изменения в лучшую сторону с внедрением ресурсосбережения, чувство страха из-за быстрого исчерпания ресурсов без изменения характера ресурсопотребления. Моральные мотивы могут содержать такие разновидности, как достижения социальной справедливости в обществе путем лучшего использования ресурсов, сохранение и повышение качества окружающей среды [3].

Ведущее место в системах мотивации принадлежит потребностям. А Маслоу рассматривает потребности как осознанное отсутствие чего-либо, вызывающее побуждение к действию. Потребности подразделяются на первичные, характеризующие человека как биологический организм, и культурные или высшие, характеризующие человека как социальное существо и личность.

В соответствии с наиболее распространенной теорией и иерархией потребностей А. Маслоу, они подразделяются на пять основных групп: потребности первого уровня – физиологические (потребность в пище, отдыхе, тепле и т.д.) – являются врожденными и присущи всем людям. А потребности более высоких уровней могут появиться только в том случае, если достигнут определенный уровень удовлетворения потребностей предыдущего уровня. Так, потребность в безопасности, защите и порядке возникает, если физиологические потребности человека удовлетворены не менее, чем на 85%. Социальные потребности (в дружбе, уважении, одобрении, признании, любви) возникают при удовлетворении потребности в безопасности на 70%. Социальные потребности также должны быть удовлетворены на 70% для того, чтобы у человека возникла потребность в самоуважении, которое подразумевает достижение определенного социального статуса, свободы действий. При удовлетворении потребности в самоуважении на 60% личность начинает испытывать потребность в самоактуализации, самовыражении, реализации своего творческого потенциала. Эту последнюю потребность удовлетворить сложнее всего, и даже при достижении 40% уровня самоактуализации человек чувствует себя счастливым, но достигают этого уровня только 1–4% населения Земли. С точки зрения управления персоналом и внедрения системы мотивации труда, крайне важно достичь необходимого уровня удовлетворения физиологических, социальных потребностей и потребности в безопасности, с тем, чтобы у работника появилась потребность в самовыражении, а также создать условия для ее реализации на данном предприятии [4].

На основе проведенного анализа существующих публикаций можно сделать вывод, что проблемам мотивации жизнедеятельности

общества, человека уделяется большое внимание. Существуют публикации посвященные мотивации ресурсосбережения, однако следует отметить, что недостаточно разработаны вопросы по мотивации как системы инструментов встроенных в экономико-экологический механизм хозяйственной деятельности.

**Формулирование целей статьи.** Целью статьи является рассмотрение концептуальных подходов к определению мотивации как основы экономического механизма природопользования.

**Изложение основного материала с полным обоснованием полученных научных результатов.**

Экономико-экологическая мотивация, как и классическая - это совокупность взаимосвязанных мероприятий по планированию, финансированию, контролю, которые стимулируют работника или коллектив работников к достижению индивидуальных и общих целей деятельности предприятия связанных с рациональным использованием природных ресурсов, их воспроизводством и охраной. Система мотивации должна формировать сознательное отношение к экологическим проблемам на предприятии. Экономико-экологическая мотивация должна являться источником не только материальных выплат, а и побуждением самосовершенствования, профессионального и служебного роста.

Модели мотивации в природопользовании следует строить по многофакторному принципу. Они должны основываться:

- на теории нужд с учетом экологического фактора: физиологические; безопасности и защищенности; социальные; уважение (почет, солидарность); самовыявление;
- на теории ожидания: относительно соотношения расходов труда и экологических результатов;
- на соотношениях результатов работы и вознаграждения;
- на степени относительного удовлетворения от полученного вознаграждения;
- на теории справедливости: (субъективное определение соотношения вознаграждения и затрат работы; сравнение личного вознаграждения с поощрением других работников, которые выполняют аналогичную работу; снятие социального напряжения на основе соблюдения принципа справедливости.

Система экономико-экологической мотивации на предприятии должна базироваться на определенных требованиях, а именно:

- предоставление одинаковых возможностей относительно занятости и должностного продвижения по критерию результативности

работы в выполнении нормативных требований в природопользовании;

- согласование уровня оплаты труда с ее результатами по недопущению сверхнормативного воздействия на природные ресурсы и признание личного вклада в общий успех;

- создание надлежащих условий для защиты здоровья, безопасности работы и благосостояния всех работников;

- обеспечение возможностей для роста профессионального мастерства, реализации способностей работников, организации зарубежных стажировок, тренингов в области рационализации природопользования;

- поддержание в коллективе атмосферы доверия, заинтересованности в реализации экологических и экономических целей как единого интегрального результата работы предприятия.

Методы экономико-экологической мотивации:

Прямые экономические с учетом экономико-экологической мотивации: сдельная оплата; почасовая оплата; оплата обучения; премии за рационализацию; участие в прибылях.

Косвенные экономические с учетом экономико-экологической мотивации: льготное питание; льготное пользование жильем, транспортом; доплаты за стаж работы.

Не денежные (не материальные) с учетом экономико-экологической мотивации: гибкие рабочие графики; охрана труда; продвижение по службе; участие в принятии решений на более высоком уровне.

Эти методы можно также поделить на индивидуальные и групповые.

В системе экономико-экологической мотивации особое значение приобретает вид вознаграждения. Для каждого субъекта производственно-хозяйственной деятельности и отдельной личности он может быть как материальным, так и нематериальным.

Персонализация форм и методов вознаграждения является фундаментом эффективности любой модели мотивации. Хотя материальные нужды работников являются, как правило, доминирующими.

Работа на любом предприятии должна быть организована с соблюдением экологических норм и положений научной организации труда в природопользовании.

Все экономические мотиваторы-регуляторы, затрагивая экономико-экологические интересы природопользователей, приводят к пониманию

зависимости между экономической выгодой и соблюдением экологических требований. Таким образом, мотивация — это своеобразная привязка задач устойчивого развития к экономическим интересам.

К методам негативной мотивации (мерам ответственности) относятся затраты на преодоление негативных последствий природопользования, которые повышают затраты на производство продукции, увеличивают ее себестоимость, снижают прибыль и делают товар и товаропроизводителя менее конкурентоспособными на данном сегменте рынка. Методы позитивной мотивации (меры заинтересованности) нацелены на поощрение природопользователей, осуществляющих мероприятия по сохранению природной среды. Среди мер заинтересованности выделяют налоговые и кредитные льготы, субсидии и т.п. Экономико-экологическое мотивирование должно стать составной частью экономического механизма управления в сфере природопользования и охраны окружающей среды. Такие экономические методы регулирования как планирование, финансирование мероприятий по охране окружающей среды, установление лимитов, платы за природные ресурсы, за загрязнение, лицензирование, экологическое страхование, экологический аудит должны выступать мотиваторами сохранения и улучшения качества окружающей природной среды.

Для реализации таких методов, автор предлагает, рассмотреть экономико-экологические мотивации на базе потребностей трех групп субъектов: государство, предприятие и человек.

#### 1. Физиологические потребности.

Государство заинтересовано в удовлетворении физиологических потребностей первого уровня, что проявляется в создании благоприятных экологических условий для физиологического развития человека, для стабилизации демографического уровня, для сохранения здоровья нации.

На уровне предприятия удовлетворение физиологических потребностей работника возможно за счет доходов, получаемых на данном предприятии. До тех пор пока доходы работника не достигнут определенного уровня удовлетворения физиологических потребностей, он не сможет перейти на другой более высокий уровень потребностей и проблемы охраны окружающей природной среды останутся вне поля его жизненных интересов. Для каждого отдельного человека удовлетворение физиологических потребностей напрямую связано с экологическим состоянием окружающей природной среды, как основы жизнедеятельности: чистый воздух, вода и земля, и конечно же, продукты, которые выращиваются в природных условиях.

## 2. Потребности в безопасности.

Так, на государственном уровне потребность в экологической безопасности, защите, охране ресурсно-экологического потенциала проявляется в нормировании природопользования и обеспечивается нормативно-законодательной базой. У предприятия его интересы с позиций экономической безопасности субъекта входят в противоречие с экологической безопасностью государства, так как часть прибыли необходимо реинвестировать на экологические мероприятия. Также предприятие при рассмотрении альтернативных вариантов использования финансовых средств, будет терять рентный доход от не возможности вложения средств в банк, а необходимости направлять их на обеспечение экологической безопасности. Поэтому для предприятия уровень безопасности это рентная безопасность, которая заключается для него в использовании собственных средств без учета экологических интересов государства.

Для человека экологическая безопасность имеет двойственный характер, интересы и потребности. Для работника предприятия приоритетом будет собственная экономическая безопасность, а экологическая опасность его будет интересовать лишь в том случае, если она не входит в противоречие с удовлетворением личных экономических интересов. А как для жителя данной территории с определенными экологическими условиями, экологическая безопасность будет стоять на первом месте по уровню потребностей в чистых условиях и чистых товарах и услугах.

## 3. Социальные потребности.

Экологические социальные потребности государства заключаются в формировании экологического мировоззрения, воспитания, образования и культуры. Цель государства развить и укрепить экологические этические и эстетические принципы жизнедеятельности общества и каждого человека. Предприятие, достигнув определенного экономического развития, заинтересовано приобретать и внедрять экологически чистые технологии, так как это становится экономически целесообразным или возможным, с одной стороны, и, с другой, - уровень экологического воспитания мировоззрения определяет его экологическое поведение. При достижении собственной экономической безопасности у человека возникает возможность и потребность в покупке экологически чистых товаров и услуг, в выборе экологически чистого места проживания, а также быть экологически социально активным, участвовать и создавать общественные организации, направленные на охрану природы.

## 4. Экологические потребности высшего уровня.

Государство как выразитель интересов всего народа и общенародной собственности на природные ресурсы, несет ответственность за состояние природных ресурсов вне зависимости от форм и прав пользования и распоряжения ними и выделяет необходимые объемы финансирования для восстановления и воспроизводства природных ресурсов. Нематериальная экологическая мотивация человека на предприятии – это вопрос повышения самоотдачи сотрудников без дополнительных денежных затрат. Изменение зарплаты не снижает уровень экологической мотивации к экологическим результатам, а также не оказывает демотивирующего воздействия на экологическую составляющую функционирования предприятия.

Для этого каждая компания должна создавать свою систему нематериальной мотивации персонала, которая будет основана на определенных правилах. В частности, нематериальная мотивация должна быть направлена на обучение сотрудников, посещение тренингов по внедрению экологических проектов, эффективным коммуникациям, командообразованию, связанных с экологической проблематикой. С точки зрения управления персоналом и внедрения системы мотивации труда, крайне важно достичь необходимого уровня удовлетворения физиологических, социальных потребностей и потребности в безопасности, с тем, чтобы у работника появилась потребность в самовыражении, а также создать условия для ее реализации на данном предприятии. При достижении удовлетворения уровней экологических и экономических потребностей непосредственно индивидуума, проявляется потребность осмысления глобальных экологических проблем и необходимости объединения человечества для создания благоприятных экологических условий жизни настоящего и будущих поколений. По мнению автора, следует рассматривать природные мотивационные процессы, которые влияют на государство, предприятие и человека. В основе природных мотивационных процессов первым необходимо выделить ассимиляционный потенциал природы, который обеспечивает самоочистку и самовоспроизводство природных ресурсов в результате производственно-хозяйственной деятельности человека и непосредственно природных явлений. При длительном технократическом загрязнении и истощении природных ресурсов происходит снижение, а в дальнейшем исчезновение потенциала самоочищения, и в этих условиях происходит изменение качества природной среды и ее переход в новое состояние. В дальнейшем, если не принимать кардинальных мер по снижению и стабилизации загрязнения и истощения природной среды, она начинает разрушать себя, производство и человека.

**Выводы.** Анализ научной литературы показал, что ведутся достаточно серьезные разработки проблемы мотивации производственно-хозяйственной деятельности и мотивации персонала. По проблемам природопользования представляет интерес мотивация ресурсо-сбережения. Следует отметить, что вопросы экономико-экологической мотивации мало изучены. Автором предложен новый экономико-экологический подход к рациональному использованию природных ресурсов через мотивацию, которая должна быть заложена в экономико-экологический механизм. Суть подхода экономико-экологической мотивации состоит в системном двойном подходе, во-первых рассматривается мотивация на уровне государства, предприятия и человека, во-вторых, как экологическое состояние природной среды мотивирует использование экономических инструментов в природопользовании.

#### **Литература:**

1. Райсберг Б.А., Лазовский Л.Ш., Стародубищева Е.Б. Современный экономический словарь / Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лазовский, Е.Б. Стародубищева. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
2. Прокопенко О.В. Теоретичні основи мотивації енерго- та ресурсозбереження // Ресурсозбереження та економічний розвиток України: формування механізмів переходу суб'єктів господарювання України до економічного розвитку на базі ресурсозберігаючих технологій: Монографія / За заг. ред. канд.екоп.наук, доц. І.М. Сотник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – С. 71-104.
3. Сотник І.М. Еколого-економічні механізми мотивації ресурсозбереження. – Монографія.- Суми:ВВП «Мрія» ТОВ, 2008. – 330 с.
4. Маслоу А. Мотивация и личность. – СПб.: Питер, 2003. – 352 с.
5. Никола С.О. Экономическое стимулирование природопользования / С.О. Никола // Економічні проблеми сталого розвитку: міжнар. наук.-практ. конф., присв. пам'яті проф. Балацького О.Ф., 6-8 травня 2014 р.: тези допов. – Суми, - 2014. – С. 63-65.

#### *Abstract*

**Nikola S.**

**Motivation as basis of economic and ecological mechanism of nature using**

The questions motivating the rational use of natural resources and reduce pollution. New approaches to defining the role and place of motivation in the economic mechanism of nature using. Efficiency motivators in environmental and natural resources.

УДК 332.14

## ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

*Пишеніна Т.І.*

---

*У статті обговорюються проблемні питання державного регулювання економічної безпеки України і визначені пріоритети створення організаційної системи моніторингу економічної безпеки, що включає взаємозв'язки основних процесів, функцій органів управління, науково-методичного і інформаційного забезпечення діяльності*

**Актуальність теми.** Великі зміни у сфері економічних відносин зумовили перехід до ринку в Україні. Високим рівнем нестабільності характеризується сучасний стан української економіки. Глибокі та масштабні перетворення, які відбулися за останні 10 років, не тільки викликали суперечності, а і сформували нові загрози для вітчизняної економіки. Необхідність створення системи державного регулювання й контролю за нею зумовлюють загрози економічній безпеці країни.

Створення системи державного регулювання економічної безпеки, що передбачають заходи, які здійснюються останнім часом, вже привели до певних результатів. Так, був прийнятий Закон України «Про основи національної безпеки в Україні», затверджена Президентом України «Стратегія національної безпеки України». Але, на жаль, поточні заходи мають фрагментарний характер і на сьогодні існує ряд проблем, які справляють стримувальний вплив на ефективність державного регулювання економічної безпеки.

*Аналіз основних досліджень.* Поняття економічної безпеки держави, класифікацію економічних загроз та інтересів держави, підходи до оцінки рівня економічної безпеки держави, принципи формування системи забезпечення економічної безпеки держави висвітлювали у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні учені, як О. Барановський, І. Бінько, І. Богданов, З. Варналій В. Геєць, С. Глазьев, А. Городецький, Б. Губський, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, Б. Кваснюк, Т. Ковальчук, В. Мунтян, Є. Олейников, А. Сухоруков, В. Шлемко, Д. Фішер та інші. Проблемами формування регіональної політики в контексті забезпечення економічної безпеки держави займалися В. Волошин, А. Дегтяр, Б. Данилишин, З. Герасимчук, С. Злупко, Л. Семів, В. Трегобчук та інші.

Разом з тим сучасні українські та іноземні фахівці, аналізуючи сутність економічної безпеки в ринкових умовах, не приділяють значної уваги здійсненню державного регулювання економічної безпеки в регіоні. На сьогодні в науковій літературі не розроблена єдина економічна політика у сфері забезпечення економічної безпеки в регіоні. Відсутня повноцінна система показників економічної безпеки, яка дала б змогу оперативно та достовірно оцінити стан економіки. Недостатньо розвинуте інформаційне забезпечення управління економічною безпекою. Формування системи моніторингу економічної безпеки перебуває на початковій стадії, що не дає можливості повною мірою здійснити оцінку загроз економічній безпеці.

Науково-теоретична та практична значущість зазначених проблем зумовила вибір актуальності і цільову спрямованість наукового дослідження.

*Мета й завдання дослідження.* Мета дослідження полягає у визначенні головних проблем державного регулювання економічної безпеки і розробці пропозицій щодо вдосконалення державного регулювання економічної безпеки в Україні. Відповідно до мети в роботі поставлено такі завдання: уточнити сутність економічної безпеки держави;

визначити особливості державного регулювання економічної безпеки в умовах ринкових перетворень; обґрунтувати систему інноваційних показників економічної безпеки держави.

*Об'єктом* дослідження є процес здійснення державного регулювання економічної безпеки в Україні.

*Методи дослідження.* У процесі наукового дослідження використано сукупність методів наукового пізнання явищ та процесів в економічній сфері: конкретно-історичний аналіз – для уточнення основних понять, що зазнали змін у процесі реформування законодавчої бази; порівняльний аналіз – при проведенні аналізу наукових праць українських і зарубіжних учених; абстрактно-логічний метод – з метою теоретичного узагальнення й формулювання висновків.

Теоретичною і методологічною базою дослідження є праці українських та зарубіжних авторів, фундаментальні дослідження в галузі державного управління, нормативно-правові акти України.

*Виклад основного матеріалу.* Характерним, на сьогодні, є ускладнення ситуації у науково-технологічній сфері, а також наростання загроз економічній та науково-технологічній безпеці держави, пов'язаних із загостренням системних проблем у даній сфері.

Непослідовність у проведенні та неефективність науково-технічної та інноваційної політики зумовлює наростання технологічного відставання України від розвинених країн світу, зниження конкурентоспроможності економіки, стримує розвиток внутрішнього ринку високотехнологічної продукції, що відповідно до статті 7 Закону України "Про основи національної безпеки України" [1] є загрозами національним інтересам і національній безпеці України у науково-технологічній сфері.

Неналежне виконання значної частини положень Указу Президента України від 20 серпня 2001 р. № 640 "Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 3 липня 2001 року "Про невідкладні заходи щодо виводу з кризового стану науково-технологічної сфери України і створення реальних умов для переходу економіки на інноваційну модель розвитку" [2] стосовно вдосконалення управління науково-технологічною та інноваційною сферами, розвитку їх інфраструктури, а також невиконання заходів, спрямованих на належне фінансове забезпечення та створення умов для інноваційного розвитку обумовили відсутність очікуваного ефекту у подоланні загроз в галузі економічної безпеки і національної безпеки у науково-технологічній сфері загалом, унеможливили позитивні зрушення щодо переходу України на інноваційну модель розвитку.

Підсумковим результатом розвитку науки та високотехнологічних галузей в ХХ столітті стало формування в економіках провідних країн світу нового механізму саморозвитку – національних інноваційних систем, в рамках яких зароджуються і реалізуються інновації. Незважаючи на національні відмінності, загальною рисою усіх без винятку національних інноваційних систем є лідерство у забезпеченні трьох пріоритетів розвитку: науки, освіти та наукоємного виробництва.

Ефективність державної політики саме у сфері управління інноваційними процесами визначає конкурентоспроможність національної економіки. У розвинених країнах до 90% приросту валового продукту забезпечується за рахунок впровадження нових технологій. При цьому роль держави в даному процесі значно вагоміша, ніж при регулюванні звичайної економічної діяльності [3 с.133-138].

Водночас, в Україні в умовах різкого скорочення державного фінансування науково-технологічна сфера майже повністю вичерпала внутрішні резерви розвитку.

За даними Державної служби статистики України, наукоємність промислового виробництва України не перевищує 0,3%, що на порядок менше світового рівня.

Суттєво знижується інноваційна активність підприємств промисловості.

В умовах зниження обсягів централізованих капітальних вкладень і недостатніх обсягів фінансування науки спостерігається фізичне і моральне старіння науково-дослідної бази, суттєве погіршення матеріального забезпечення науки. Фактичне скорочення наукового потенціалу не супроводжується необхідною реорганізацією мережі наукових організацій, загальна кількість яких збільшується.

За даними Держстату, у 2014 р. частка основних засобів наукових організацій в загальному обсязі основних засобів підприємств та організацій України склала 0,9%. Лише близько 2% наукового обладнання українських науково-технічних установ знаходиться на рівні сучасних світових стандартів [4].

Протягом 2004-2014 рр. при загальному скороченні чисельності працівників наукових організацій майже в 1,7 рази (з 293,1 тис. до 173,9 тис), число наукових працівників у галузі суспільних наук зменшилося у 1,2 рази, у галузі природничих та гуманітарних наук залишилося майже не змінним, в той час у галузі технічних наук їх кількість зменшилась більш ніж у 2 рази [5].

Протягом останніх 20 років постійно зменшується частка дослідників у віці до 40 років, яка на даний час становить 14,5%. Середній вік дослідників збільшується і становить 48 років, доктора наук – сягає майже 61 року, кандидата наук – перевищив 51 рік.

Система вищої освіти в результаті посиленої комерціалізації та відсутності системи прогнозування потреби у фахівцях різних галузей економіки не забезпечує відповідності підготовки кадрів суспільним потребам.

Визначальним критерієм оцінки ефективності діяльності вищого навчального закладу залишається не попит на фахівців на ринку праці, а показники конкурсу прийому.

В результаті переходу від природознавчого до гуманітарного підходу при підготовці спеціалістів, а також викладання економіки, менеджменту та маркетингу в національних вищих навчальних закладах за спрощеними підручниками західних авторів, неадаптованих до умов української економіки, різко знизилася якість управлінських рішень, ефективність та конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів та країни в цілому.

За період 2004-2014 рр. прийом та випуск за напрямом «Економіка та підприємництво» збільшився в цілому у 2,6 рази, в т.ч. за рахунок держаного бюджету – у 2,3 рази.

Зниження якісних характеристик освітньої та наукової підготовки трудових ресурсів потенціалу знижує його конкурентоспроможність в умовах зростання інтелектуальної інноваційної складової виробничого процесу, який вимагає нестандартних рішень, розвитку особистості та її ціннісної орієнтації.

При досить високій кількості захистів докторських та кандидатських дисертацій частка фахівців з ученими ступенями в загальному числі дослідників зменшується, оскільки частина здобувачів на момент захисту не працює у наукових установах, а частина залишає наукову діяльність після захисту.

Низький рівень заробітної плати науковців та матеріально-технічного забезпечення наукових досліджень, відсутність активної пропаганди досягнень вітчизняної науки та її ролі в сучасних процесах розвитку економіки негативно відображається на престижності наукової діяльності в Україні.

Із загального числа випускників вищих навчальних закладів 2014 р., які отримали дипломи магістра та спеціаліста, лише 0,6% поступили на роботу до наукових організацій.

Сьогодні значно послаблені інститути перспективного та поточного планування, система загальної обов'язкової стандартизації продукції та технології, система акумулювання результатів НДДКР у державних та галузевих інформаційних центрах, інші народногосподарські системи з нормативними, інформаційними або рекомендаційними функціями, що негативно позначилося на формуванні інноваційної моделі розвитку економіки держави.

На даний час проголошений перехід української економіки до інноваційної моделі розвитку не забезпечується створенням єдиної системи при наявності всіх її інституційних, організаційних та нормативно-правових складових.

Через неефективне використання наявного освітнього, науково-технічного та виробничого потенціалу, недостатній розвиток та розповсюдження "закриваючих технологій" країною втрачається можливість використання стратегії нарощування інноваційного потенціалу на визначених пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу, що в рамках нового світового розподілу праці загрожує закріпленням в країні екстенсивної моделі розвитку економіки, яка ґрунтується переважно на низькотехнологічних укладах.

Світовою практикою напрацьовано три типи стратегій інноваційного розвитку: стратегія перенесення (використання зарубіжного науково-технічного потенціалу і перенесення його досягнень на терени

власної економіки), стратегія запозичення (освоєння виробництва високотехнологічної продукції, що вже вироблялася в інших країнах, шляхом використання власної дешевої робочої сили та існуючого науково-технічного потенціалу), стратегія нарощування (використання власного науково-технічного потенціалу, залучення іноземних вчених і конструкторів). В Україні переважають ознаки першого та, частково, другого типу інноваційного розвитку.

Недостатня конкретизація пріоритетних напрямів, визначених Законом України від 8 вересня 2011 р. № 3715-VI "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" [6], їх переважна орієнтація на третій та четвертий технологічні уклади, неузгодженість їх з пріоритетними напрямами науково-технічної діяльності не сприяють розвитку високоукладної економіки України та не дають змоги запровадити для різних рівнів відповідні механізми реалізації пріоритетних напрямів.

Законами про Державний бюджет України протягом останніх років блокуються норми законів України стосовно рівня фінансового забезпечення наукової, науково-технічної, освітньої сфери, а також створення пільгових умов для розвитку інноваційної діяльності.

Фактичне фінансування науково-технічної діяльності з Державного бюджету протягом останніх 5 років не перевищує 0,4% ВВП при визначених статтею 34 Закону України "Про наукову та науково-технічну діяльність" [7] 1,7%. Питома вага програмно-цільового фінансування наукових досліджень не перевищує 10% загальних витрат на науку при законодавчо встановлених 30% (ст. 6 зазначеного закону).

Не виконуються норми Указу Президента України від 20.04.2004 № 454 "Про фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави" [8] та Постанови Верховної Ради України від 16.06.04 № 1786-IV "Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні" [9] щодо спрямування не менше 10% коштів, отриманих від приватизації державного майна, на фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави.

На відміну від більшості країн світу, Законодавством України не передбачено стимулювання залучення у науково-технологічну та інноваційну сферу позабюджетних коштів, не стимулюються витрати промисловості на наукові дослідження і розробки, а також: інвестиції в інноваційну сферу з боку банків та інших інвесторів.

Діюча структура управління науково-технологічною та інноваційною діяльністю має велику кількість елементів, взаємодія та загальна координація яких не забезпечена відповідним організаційним підпорядкуванням, а також системним і комплексним розподілом повноважень.

Міністерство освіти і науки України не забезпечує виконання покладених на нього функцій головного органу з питань формування та реалізації інноваційної політики в Україні. Міністерством не запроваджено дієвого моніторингу та системи звітності щодо виконання суб'єктами підприємницької діяльності, окрім технопарків, інноваційних проектів. Міністерство не має фінансових важелів впливу на інноваційні процеси.

Міністерством економічного розвитку і торгівлі України не забезпечено належного моніторингу розвитку промислового потенціалу з метою формування державної політики щодо пріоритетної підтримки високоукладних галузей промисловості. Також Міністерством не забезпечено інноваційної спрямованості усіх напрямів економічної політики, які розробляються та реалізуються в країні, що передбачає проведення комплексу заходів у податковій, бюджетній, грошово-кредитній та зовнішньоекономічній сферах.

Національна академія наук України не залучається належним чином до процесу формування та реалізації інноваційної політики держави. Чинним законодавством їй участь в інноваційному процесі не передбачена.

При наявності значної кількості дорадчих та міжвідомчих робочих органів у сфері науково-технологічної та інноваційної політики не забезпечено ефективну координацію їх діяльності, не усунуто дублювання їх функцій і повноважень.

Несприятливою для проведення послідовної науково-технологічної та інноваційної політики стала перманентна реорганізація органів функціонально-галузевого управління науковою діяльністю. Після ліквідації спеціалізованого міністерства і передачі його функцій Міністерству освіти і науки фактичний вплив останнього на науково-технічну сферу значно знизився.

Залишається не реалізованим положення Закону України "Про інноваційну діяльність" [10] щодо організаційної системи управління інноваційними процесами, зокрема створення уповноважених та регіональних установ.

Діюча структура державного управління науково-технологічною та інноваційною діяльністю не забезпечує реалізацію державної науково-

технологічної та інноваційної політики. Не налагоджено координації взаємодії науки з виробництвом, ефективного використання вітчизняних науково-технологічних здобутків, орієнтування науково-технічної діяльності на потреби економіки. Структурна трансформація науки в Україні не взаємопов'язана і не підпорядкована завданням структурної перебудови національної економіки.

Існуючі пропорції в структурі фінансових ресурсів вітчизняної науково-технічної сфери підсилюють несприятливий вплив організаційно-економічної відокремленості наукової діяльності від виробничого сектору, обумовлюють низький "коефіцієнт корисної дії" наукової сфери, що має мультиплікативні наслідки для народного господарства у вигляді низького технологічного рівня.

Венчурне фінансування, як надзвичайно важлива для підтримки інноваційного розвитку діяльність, наразі не одержала в Україні належного розвитку. При практичній відсутності венчурного капіталу вітчизняного походження, венчурні фонди з переважанням зарубіжного капіталу не зацікавлені у розвитку конкурентоспроможних технологій і свої інвестиції спрямовують в акції великих підприємств енергетичної, машинобудівної, будівельної та переробної промисловості, а не у сферу високих технологій.

Аналіз свідчить, що розпороченість бюджетних видатків між чисельними їх розпорядниками, відсутність ефективного механізму координації використання коштів за бюджетними програми ускладнює проблему фінансового забезпечення науково-технологічної та інноваційної діяльності.

Залишається неефективним механізм програмно-цільового планування науково-технологічної та інноваційної політики. Суттєве збільшення кількості затверджених науково-технічних програм (на сьогодні існує 26 науково-технічних програм і 517 цільових проектів) на тлі скорочення обсягів фінансування витрат призводить не лише до розпорочення коштів, але й до ситуації, коли затверджені програми взагалі не фінансуються. Відсутність загальнодержавної системи моніторингу та механізмів зворотного зв'язку між виконавцем та розпорядником коштів не дає можливості відслідковувати ефективність проведення робіт та одержання відповідних результатів.

Низьким (менше 10%) залишається рівень частки програмно-цільового (грантового) фінансування наукових досліджень та розробок, спрямованого на отримання кінцевого результату.

У переважній частині програм відсутні етапи підготовки до впровадження закінчених розробок та їх комерціалізації, що свідчить про

недосконалість порядку формування державних науково-технічних програм та забезпечення їх інноваційної спрямованості.

Два головних законодавчих та нормативно-правових акти – Конституція України та Закон України «Про основи національної безпеки України» – покладають на державу відповідальність за виникнення небезпек, пов'язаних з порушенням прав та свобод людини. У ст. 3 Конституції України визначається, що держава відповідає перед людиною за свою діяльність, а утвердження й забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави. Ст. 13 Конституції України розширює коло обов'язків держави, до яких входять забезпечення захисту прав усіх суб'єктів власності і господарювання, соціальної спрямованості економіки. Стаття 16 у колі обов'язків держави закріплює збереження генофонду Українського народу та забезпечення екологічної безпеки, а ст. 17 до найважливіших функцій держави та справи Українського народу зараховує забезпечення економічної та інформаційної безпеки [11].

*Висновки та пропозиції.* Дослідження особливостей державного регулювання економічної безпеки як специфічного виду державного управління, який охоплює соціально-економічну, політичну та інші сфери суспільного життя, відповідно чому функції, повноваження та відповідальність, які на нього покладаються є специфічними, полягають у збалансуванні інтересів та спрямовані на розвиток суспільства, реалізацію національних інтересів.

Необхідно запропонувати організаційну систему моніторингу економічної безпеки, яка включає взаємозв'язки основних процесів, функцій органів управління, науково-методичного і інформаційного забезпечення діяльності, а також удосконалити систему показників економічної безпеки держави виділенням таких трьох груп оцінки: загального економічного потенціалу країни; економічного забезпечення обороноздатності країни; здатності економіки до самостійного розвитку.

### *Література*

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 р. № 964-IV, зі змінами // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – ст.351.
2. Указ Президента України від 20 серпня 2001 р. № 640 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 3 липня 2001 року «Про невідкладні заходи щодо виводу з кризового стану науково-технологічної сфери України і створення реальних умов для переходу економіки на інноваційну модель розвитку» // Урядовий кур'єр – 2001. – 23 серпня 2001. – С. 31-32.

3. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / За ред. Б.Є. Кваснюка. – К.: Ін-т екон. прогноз., Харків: Форт, 2013. – 389 с.
4. Статистичний збірник «Україна у цифрах 2014» і/ За ред. І. М. Жук. – Державна служба статистики України, 2015. – 239 с. веб сайт: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publ1\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm)
5. Наукова інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. / Держстат. – К., 2014. – С. 336-337.
6. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 р. N 3715-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 19-20, ст. 166, зі змінами.
7. Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність» від 13.12.1991 р. № 1977 -XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 12, ст. 166, зі змінами.
8. Указ Президента України від 20.04.2004 № 454/2004 «Про фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави» // Урядовий кур'єр – 2004. – 27.04.2004 № 79. – С. 34-35.
9. Постанова Верховної Ради України від 16.06.04 № 1786-IV "Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні" // Відомості Верховної Ради України, - 2004, № 43-44, ст. 494. с. 1819.
10. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36, ст. 266.
11. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996р. №254к/96-ВР //Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – ст. 141.

### *Abstract*

**Pishenina T.**

#### **Problems of state regulation of economic security ukraine**

The article discusses the problematic issues of state regulation of economic security of Ukraine and the establishment of organizational priorities monitoring system of economic security, including interconnections basic processes, the functions of management, scientific, methodological and information support activities.

УДК (338.48:504)+332.122

## ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯМ У ДЕРЖАВАХ ПОСТРАДЯНСЬКОГО ПРОСТОРУ

*Сааджан І.А.*

---

*Досліджено інституційні передумови, існуючі тенденції та специфіка розвитку сфери управління природокористування в країнах пострадянського простору*

**Актуальність дослідження** Структурна криза економіки та складна екологічна ситуація, що склалася останнім часом в Україні та її окремих регіонах, породжує валику кількість соціально - економічних, ресурсних та екологічних проблем, що обумовлює актуальність і необхідність вдосконалення організації та управління ресурсокористуванням і охороною навколишнього середовища. Особливого значення набувають дослідження зарубіжного досвіду, та, в першу чергу, досвіду країн пострадянського простору щодо проблеми та шляхів її вирішення, що історично обумовлювалось єдиною організаційною платформою.

**Аналіз досліджень.** Питаннями організації та управління у сфері охорони навколишнього природного середовища та раціонального ресурсокористуванням займалися спеціалісти та вчені різних країн та по різних напрямам, серед яких І.А. Александров, О.Е. Астафьева, Б.В. Буркинський, В.А. Галан, Ю.А. Израель, В.М. Степанов, С.К.Харічков, М.А Хвесик, Я.В. та інші [1-4].

Аналіз досліджень в даній сфері показав, відсутній за останні роки комплексний сучасний науковий аналіз щодо предмету та об'єкту дослідження, що набуває особливого значення в зв'язку з постійними трансформаціями, як саме у країнах пострадянського простору, як віддзеркалення внутрішніх процесів включно ринкових, які відбуваються, так і зрушеннями, обумовленими міжнародними викликами та домовленостями до яких вони приєднуються. Тому деякі дослідження мають бути перманентними з огляду на адаптацію щодо сучасного економічного розвитку та відповідність міжнародним вимогам і критеріям щодо забезпечення принципів ринкової економіки.

**Невирішені проблеми** Несприятливий стан навколишнього природного середовища викликано зниженням ефективності роботи державних органів влади. Проведення адміністративних реформ, відсутність нормативно - правового закріплення окремих ланок механізму реалізації системи екологічного контролю, практичне здійснення якого є одним з найбільш застосовуваних організаційно-правових засобів управління в діяльності органів влади щодо природокористування, покликане забезпечувати раціональне використання природних ресурсів і попереджати негативний вплив на навколишнє середовище, сприяти збереженню рівноваги в екосистемах, впливати на формування державної екологічної політики.

#### **Постановка завдання**

Удосконалення організаційних структур у сфері природокористування та охорони навколишнього середовища в Україні має спиратися не тільки на власний досвід і звичні схеми реалізації, а й на досвід інших країн, імплементація якого виявляється можливою шляхом ідентифікації існуючих проблем з механізмами їх реалізації для побудови або вдосконалення організаційної системи, окремих її підсистем і елементів. Тому цілю роботи є дослідження організації та управління охороною навколишнього природного середовища та раціональним ресурсокористуванням країн пострадянського простору.

Завданнями дослідження є:

- розробка системи принципів щодо аналізу управління природокористуванням;
- аналіз систем організації і управління природокористуванням, їх структур та функцій в країнах, розташованих на пострадянському просторі.
- встановлення зв'язків організації та управління зі специфікою і характером екологічних проблем, співвідношенням накопиченої небезпеки та екологічного ризику, наявністю проблемних районів, природних об'єктів, територій та інші.
- виділення загальних і специфічних моментів для узагальнення та розробки пропозицій щодо доцільності застосування в Україні.

#### **Визначення системи принципів щодо аналізу управління природокористуванням у країнах пострадянського простору**

Засновує аналізу систем структур організації та управління охороною навколишнього природного середовища та раціональним ресурсокористуванням різних країн як єдиної платформи щодо її дослідження та оцінки ефективності мають бути покладена система

наукових принципів та сучасних вимог, які відповідають міжнародним цивілізаційним відношенням, а саме:

Основні наукові принципи, які покладено у основу дослідження як віддзеркалення проблем стосовно ефективності управління у сфері були такі:

- системний підхід якій розуміє відношення до природи як до системи та управління її як системою;

- територіального програмування, якій базується на чітко розробленій системі цілей та яка враховує як інтереси " знизу " - регіонів і громад , так і загальнонаціональні пріоритети за для сприяння ефективного розвитку національної економіки;

- комплексність щодо диференціації функцій охорони та раціонального природокористування; яка враховує особливості організації та природно-ресурсної компоненти. Принцип комплексності визначає взаємозв'язок чи диференціацію функцій щодо управління охороною навколишнього природного середовища та раціональним ресурсокористуванням;

- протиріччя та незбалансованість державного та регіонального управління;

- стабільність та діалектичний розвиток законодавства у спеціальній сфері;

- субсидіарність, як частина Права Європейського союзу щодо перешкоджанню централізації;

- відповідність сучасним вимогам:

Принцип збалансованості державного та регіонального управління стосується наявності протиріч та дублювання функцій щодо державного та регіонального управління.

В основу принципу відповідності сучасним вимогам покладено:

- зв'язок зі суспільством;

- зв'язок з іншими країнами та міжнародними домовленостями;

- децентралізація як перерозподіл владних повноважень, ресурсів, бюджету, надання диференційованих дотацій із загального бюджету та міжнародних фондів на користь менш розвинутих та проблемних регіонів;

- діалектичний розвиток.

Визначена система наукових принципів як віддзеркалення проблем має бути застосована задля аналізу управління природокористуванням країн пострадянського простору В силу різноманіття господарської специфіки та природних умов регіонів України вони істотно

розрізняються і за характером пріоритетних екологічних проблем і, відповідно, функціям управління. В цьому зв'язку поряд із загальними заходами екологізації соціально - економічного розвитку, особливого значення набуває створення специфічних підходів і формування управління, щодо природокористування. Стосовно до вдосконалення системи управління охороною навколишнього середовища це передбачає, в першу чергу, моделювання ефективних організаційних структур на основі упорядкування їх функцій та оптимізації взаємодій. Тому актуальним є дослідження досвіду щодо організації та управління природокористуванням за кордоном та в країнах пострадянського простору зокрема.

В силу різноманіття господарської специфіки і природних умов регіонів України вони істотно розрізняються і за характером пріоритетних екологічних проблем, і відповідно функціям управління. В цьому зв'язку особливого значення набуває як державний, так і регіональний аспект управління охороною навколишнього середовища, який вимагає поряд із загальними заходами екологізації соціально - економічного розвитку, створення специфічних підходів і формування управління, що регулює природокористування і природоохоронну сферу. Стосовно до вдосконалення системи управління охороною навколишнього середовища це передбачає, в першу чергу, моделювання ефективних організаційних структур на основі упорядкування їх функцій та оптимізації взаємодій. Удосконалення організаційних структур у сфері природокористування та охорони навколишнього середовища має спиратися не тільки на власний досвід і звичні схеми реалізації, а й на досвід інших країн, імплементація якого виявляється можливою шляхом ідентифікації існуючих проблем з механізмами їх реалізації для побудови або вдосконалення організаційної системи, окремих її підсистем і елементів.

Дослідження організації та управління в природоохоронній сфері у державах пострадянського простору виявили взаємозв'язок і взаємозумовленість економічних та екологічних проблем, які мають різні форми прояву як, наприклад, через зниження витрат на природоохоронну діяльність, яка призводить до зменшення фінансування і, відповідно скорочення обсягів робіт у цій сфері, так і необхідністю вирішення низки екологічних проблем, зумовлених економічною кризою. Зокрема, зростаюча екологічна проблема зпустелювання, яка специфічна для середньоазійських республік, Вірменії та інших країн значною мірою пов'язана зі зuboжінням значної частини населення і масовою вирубкою дерев і чагарників для обігріву. Лісистість завдяки цьому в деяких країнах скоротилася з 15 до 3 %, створюючи катастрофічну ситуацію.

В деяких країнах пострадянського простору управління природоохоронною діяльністю об'єднане з іншими функціями. Створення багатофункціональних міністерств шляхом з'єднання господарської діяльності з природоохоронними функціями в рамках одного міністерства зазвичай пов'язане з двома факторами. Перший обумовлений асоціюванням екологічної небезпеки з певним видом господарської діяльності особливо в тих випадках, коли в структурі міністерства, яке регулює питання проблемного, з позиції охорони природи, виду діяльності, вже склалася природоохоронна структура. Це відноситься до Киргизії, в історичному проміжку - до Вірменії (попередня назва - Міністерство енергетики і природних ресурсів), Грузії (деякий час - з березня 2011 року по березень 2013 року - Міністерство енергетики і природних ресурсів) та інших країн. Другий чинник обумовлен тим, що основна виробнича діяльність відомства пов'язана з природоохоронними функціями - лісовий або сільськогосподарською діяльністю, у якої лісо ведення є складовою частиною.

Аналіз пострадянських країн виявив єдність щодо застосування принципу поєднання місткого та централізованого управління задля раціонального природокористування та забезпечення екологічної безпеки в регіонах. Поряд з цим, у країнах спостерігається дублювання та іноді - суперечливість функцій.

В цілому в законодавстві країн мають тенденції щодо екологізації діяльності муніципальних органів

Організація природоохоронної діяльності в досліджуваних країнах постійно трансформується. В даний час, наприклад в Росії, відбувається відновлення монопольного права контролю над ресурсами. Засобом досягнення мети є посилення контрольних і наглядових функцій Міністерства

Особливе значення в сучасних умовах набувають проблеми практичної реалізації екологічного контролю, як одного з найбільш застосовуваних організаційно-правових засобів управління в діяльності органів влади, що здійснюють охорону навколишнього середовища, яке покликане забезпечувати раціональне використання природних ресурсів і попереджати негативний вплив на навколишнє середовище, сприяти збереженню рівноваги в екосистемах, впливати на формування державної екологічної політики.

Особливий інтерес має організація контролю в Придністровській Молдавській Республіці. Функція екологічного нагляду (контролю) передана з відання Міністерства з досліджуваного напрямку у віданні спеціально утвореної Служби державного нагляду та у яку ресурсна і

природоохоронна діяльність увійшли складовою частиною. Видається, що така система може забезпечити нагляду, включаючи нагляд за направленням, системність, об'єктивність і комплексність .

В контексті проблеми придунайських районів інтерес уявляє, створена в Росії, Рада уповноважених представників регіональних об'єднань територіальних природоохоронних органів Росії. Рада утворена з метою зміцнення взаємодії центральної екологічної влади Росії з територіальними органами системи, вироблення пропозицій (рекомендацій ) щодо вдосконалення природоохоронної діяльності, забезпечення оперативного і всебічного розгляду питань з проблем охорони навколишнього середовища з представниками регіонів Російської Федерації, обміну досвідом роботи. До складу Ради увійшли голови регіональних координаційних(та інших) Рад територіальних природоохоронних органів і представники центральної влади Російської Федерації з охорони навколишнього середовища.

У багатьох країнах створена природоохоронна прокуратура, яка здійснює нагляд за дотриманням природоохоронного законодавства. Специфікою природоохоронної прокуратура Білорусії є те, що вона охоплює дуже широке коло проблем. Вона здійснює водночас нагляд за дотриманням всіма установами, організаціями, підприємствами природоохоронного законодавства та Закону Республіки про соціальний захист громадян, які постраждали від катастрофи на ЧАЕС, а також займається розслідуванням кримінальних справ, пов'язаних з порушенням цих законодавств.

Аналіз діючих структур природоохоронної спрямованості в країнах, розташованих на пострадянському просторі показав, що в деяких країнах, в окремих випадках можлива диференціації функцій природоохоронних територіальних структур в рамках єдиної національної служби, обумовленої не тільки масштабом і специфікою екологічних, але також економічних і соціальних проблем, що, розвертає можливість для застосування самих ідей до практичної реалізації в Україні. У такому сенсі уявляється корисним дослідити досвід роботи Міністерства природних ресурсів Хабаровського краю, яка істотно відмінна специфікою завдань і, відповідно, формою реалізації. Міністерство природних ресурсів Хабаровського краю - орган виконавчої влади Хабаровського краю, проводить державну політику Хабаровського краю і здійснює, в рамках повноважень, управління в сфері вивчення, використання, охорони і відтворення природних ресурсів, охорони навколишнього середовища та забезпечення екологічної безпеки, організації та проведенні державної екологічної експертизи об'єктів регіонального рівня, а також координує у

цих сферах діяльність інших органів виконавчої влади краю у випадках, встановлених законодавством Російської Федерації і Хабаровського краю. Його метою є розвиток гірничодобувної, лісової та рибної галузей промисловості, традиційних ресурсних та мисливських промислів, реалізація державної політики щодо корінних нечисленних народів Півночі, Сибіру і Далекого Сходу Російської Федерації, які проживають в краї. Міністерство здійснює свою діяльність як безпосередньо, так і у взаємодії з уповноваженими федеральними органами виконавчої влади та їх територіальними органами, а також іншими органами виконавчої влади краю, органами місцевого самоврядування, громадськими організаціями, господарюючими суб'єктами. Особливий інтерес уявляє Крайова програма соціально-економічного розвитку корінних нечисленних народів Півночі, яка передбачає вирішення комплексного розвитку національних підприємств, зайнятості населення; розробку ефективних економічних механізмів, партнерських взаємовідносин з природокористувачами; підготовку кадрів і вирішення комплексу питань щодо вдосконалення освітньої політики; та подальшого зміцнення соціальної інфраструктури населених пунктів. Причому зацікавленість більшою мірою обумовлена тим, що Програма реалізується під егідою Міністерства природних ресурсів Хабаровського краю як органу виконавчої влади Хабаровського краю.

В роботу підрозділів Міністерства привнесені нові функції, не властиві цій структурі. В зв'язку з тим, що природні ресурси є основоположним фактором економічного і соціального розвитку регіону, їх вразливість та ефективне використання уявляє особливе значення, що, мабуть, і визначило вибір засобів та форми організації.

Дослідження функцій природоохоронних структур показав, що для багатьох країн властиво відомче об'єднання чисто господарських функцій з функціями екологічного контролю. Протириччя закладено в складності поєднання таких функції щодо одного відомства. Проте досвід Росії показав, що в певних випадках наділення природоохоронних служб господарськими функціями не тільки виправдано, але й уявляє безперечний внесок у вирішення як екологічних, так і породжуваних ними соціальних та економічних проблем. Більш того, за доцільне глибока і детальна опрацювання можливості та використання такого досвіду в окремих регіонах України. Особливо це актуально для регіонів, що характеризуються комплексним характером соціальних та економіко-екологічних проблем і, водночас, тіснотою зв'язку з породжуваної ними, соціальної та економічної напруженістю, як це притаманне для українського Придніпров'я і, певною мірою, для Чорнобильської зони. В

умовах перерозподілу природоохоронних функцій між гілками власті, з виділенням контролюючої функції, такий досвід може бути корисним..

Відсутність чіткого розмежування функцій управління у сфері охорони навколишнього природного середовища та раціонального природокористування в Російській Федерації є одним з проявів складної організації. Але ця складність має також позиційні наслідки - можливість врахування та управління щодо регіональних особливостей в досліджувальній сфері.

Характерною особливістю організації природокористування та охорони навколишнього середовища в країнах пострадянського простору є дублювання виконуваних функцій. За відсутності чіткої природоохоронної політики і слабого розмежування функцій різних відомств, як по вертикалі, так і по горизонталі, їх дублювання, а в окремих випадках, взаємне виключення, породжене недосконалістю екологічного законодавства, не забезпечує ефективність функціонуєчої системи управління.

Організація охорони природи і раціонального ресурсокористування в деяких країнах, має характеристики слабкої міжвідомчої координації.

В цілому в законодавстві країн намічаються тенденції щодо екологізації діяльності муніципальних органів.

Найсерйозніша екологічна проблема на сьогодні проблема для Білорусії - це подолання наслідків катастрофи на Чорнобильській АЕС. Особливість екологічних проблем, пов'язаних з високою накопиченою небезпекою, визначила особливу увагу до цього питання і специфіку їх вирішення. Особливу увагу заслуговує Департамент з ліквідації наслідків на Чорнобильській АЕС. Міністерства з надзвичайних ситуацій Республіки Білорусь, який в своєму підпорядкуванні має підвідомчі організації, кожна з яких виконує свої завдання для подолання наслідків катастрофи, серед яких [5]:

- дослідження з оцінки впливу радіоактивного забруднення на рослинний і тваринний світ, дослідження в галузі сільськогосподарської радіології; агропромислового виробництва та довготривалих захисних заходів;

- дослідження з відродження та сталого розвитку постраждалих районів;

- капіталізація досвіду подолання наслідків чорнобильської катастрофи;

- інформаційно-просвітницька робота з чорнобильської тематики;

– реабілітація та оздоровлення дітей, постраждалих від катастрофи на Чорнобильській АЕС;

Досвід Білорусії з організації робіт та її результати в галузі подолання наслідків катастрофи, а також досвід організації реабілітації та оздоровлення дітей, постраждалих від радіації що призвело до розвитку медицини, особливо у цьому напрямку та має уявляти безперечну користь і для України. Сюди відноситься також створення заповідників з науковими спеціальними завданнями, які мають також високий потенціал щодо отримання коштів від зацікавлених міжнародних джерел.

**Висновки.** Адміністративною реформою 2004 року в Російській Федерації було започатковано децентралізацію власних повноважень щодо раціонального природокористування, що відповідає принципу субсидіарності, але останні зрушення, навпаки, спрямовані на підвищення зусиль та діалектичному розвитку державного контролю щодо ресурсів. Останні трансформації мають на увазі зосередження зусиль в напрямку територіального програмування, базуються на системі цілей, та враховують загальнонаціональну спрямованість. Але, ні субсидіарність, ні централізація не можуть розглядатися як самоціль, а тільки як засіб досягнення цілей щодо підвищення рівня економічного розвитку і ресурсної компоненти, та екологічної стабільності. Організації та управління в природоохоронній сфері у державах пострадянського простору має протиріччя та незбалансованість, які розповсюджені і в Україні, що зв'язане з недосконалістю загальної системи управління. Але деякі нові рішення, структури та тенденції розвитку мають бути корисними та запропоновано для дослідження та використання в Україні тощо.

### *Література*

1. Астафьева О.Е.// Воздействие методов управления на реализацию функций природоохранной деятельности/ Вестник университета. Серия Управление природными и техногенными рисками, экологической безопасностью и природопользованием, № 1/2001. - М.: ГУУ.- С.26-29.
2. Александров И.А. Институциональные аспекты управления природопользованием /И.А. Александров//Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна.-2008.-Вип. 34.- 2 (138). - С. 4-11.
3. Буркинский Б.В. Природопользование: основы экономико-экологической теории/Б.В. Буркинкий, В.Н. Степанов, С.К. Харичков Одесса: ИПРЭЭИ АН Украины, 1999-253 с.

3. Израэль Ю.А Проблемы мониторинга и охраны окружающей среды: монография/Ю.А. Израэль.-Л.: Гидрометеиздат, 1989.-389 с.
- 4 .Інституційне забезпечення екологічно збалансованого водокористування в сучасних умовах: монографія/М.А.Хвесик, В.А.Галан,О.В.Яроцька, Н.В.Коржунова.-Донецк: Тов. "Юго-Восток".-2008.-455 с.
5. Подведомственные организации -[Електронний ресурс]-Режим доступу:  
[http://www.chernobyl.gov.by/index.php?option=com\\_content&view=article&id=17&Itemid=16](http://www.chernobyl.gov.by/index.php?option=com_content&view=article&id=17&Itemid=16)

*Abstract*

**Saadjan I.**

**Organization and management of natural post-Soviet states**

The institutional preconditions, current trends and specifics of the development of environmental management in the post-Soviet countries.

УДК 322.873

## ПРОБЛЕМИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА У СВІТЛІ СУЧАСНИХ РЕФОРМ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Серов О.О.*

---

*Стаття присвячена нинішньому стану житлово-комунального господарства України. Розглянуто основні проблеми, які привели ринок житлово-комунальних послуг до нинішнього стану. Проаналізовано фактори, що впливають на розвиток ЖКГ. Запропоновано основні напрями реформування ЖКГ, які приведуть до поліпшення якості життя населення.*

**Постановка проблеми.** Сьогодні житлово-комунальне господарство України перебуває в стані стагнації. Житловий фонд, який був побудований ще в СРСР, вимагає постійного ремонту і модернізації. Багато внутрішньобудинкових інженерних мереж приходять в непридатність, що призводить до незабезпеченості мешканців будинків такими життєво-необхідними компонентами, як водопостачання, електропостачання, газопостачання. В умовах нестабільної економічної ситуації країни та підвищення цін на матеріали та обслуговування житлових будинків потрібно негайне підвищення тарифів на всі житлово-комунальні послуги. Низькі тарифи призводять до неможливості надання якісного обслуговування.

У зв'язку з тим, що підвищення мінімальної заробітної плати в країні на 2014-2015 рр. було заморожено, підвищення тарифів призводить до того, що незахищені верстви суспільства можуть бути не в змозі заплатити за надання необхідних послуг. Одним із способів вирішення цієї актуальної проблеми, на наш погляд, є перегляд і коректування законодавчої бази, що відповідає за регулювання житлово-комунальної сфери, а також підтримка всіх рівнів населення, як на законодавчому, так і на місцевому рівнях.

У зв'язку з цим, метою даного дослідження є виявлення основних факторів, які призвели житлово-комунальну сферу до нинішнього стану і аналіз можливих рішень щодо підвищення рівня життя населення.

**Аналіз існуючого матеріалу.** Сьогодні в Україні підприємства житлово-комунальної сфери часто змушують людей оплачувати послуги,

які ті фактично не отримують. Наприклад, при наданні послуг з теплопостачання та постачання гарячої води повинна підтримуватися певна температура теплоносія, але ця плата нерідко нараховується за нормативами, без урахування того, підтримувалася така температура чи ні. Завищеними є норми споживання холодної води. Багато послуг, які входять до квартирну плату, просто не надаються [1].

Така ситуація складається через збереження в нашій країні монополізованої системи експлуатації житла і надання житлово-комунальних послуг. Житлово-комунальні організації не мають реальних стимулів підвищувати якість надання послуг, знижувати їх вартість, а споживач, позбавлений можливості вибору, змушений платити за послуги, які він фактично не отримував.

Стан, у якому перебуває ЖКГ України сьогодні, нагадує ситуацію, яка склалася в країнах Центральної та Східної Європи в кінці минулого століття, коли реформування житлового сектора теж залишалося на периферії реформ [2]. Тим часом, лібералізація економіки і перехід до ринкової форми організації економічних відносин викликав у всіх країнах необхідність перегляду житлової політики. Реформи у сфері ЖКГ стали частиною економічних перетворень, але конкретні шляхи їх реалізації залежали від фінансових можливостей і напрямків економічних реформ в конкретній країні.

У той же час для всіх постсоціалістичних країн були характерні такі зміни:

- зрушення в структурі джерел фінансування житлового будівництва на користь приватного сектора;
- приватизація квартир;
- зміни в механізмах утримання житлового фонду та оплати за житлово-комунальні послуги.

Практично всі країни Центральної та Східної Європи, пройшли шлях реформування житлово-комунального сектора в процесі якого стикалися з проблемою зростання тарифів на комунальні послуги, які значно випереджали зростання доходів населення. Наприклад, в Угорщині тарифи на енергію, газ та інші види палива за 1991 - 2001 підвищилися в 14 Раз, у Польщі - в 18,5 рази [3]. У Чехії тарифи на комунальні послуги зростали не такими високими темпами, як в інших країнах, але в державі зростав рівень доходів населення, а також існували дотації підприємствам, що надають комунальні послуги, завдяки чому вдавалося балансувати співвідношення попиту і пропозиції на ринку

комунальних послуг. Крім того, відбувалася модернізація суб'єктів ринку, що надають послуги ЖКГ та удосконалення їх роботи.

Безперечно, у певних категорій громадян виникли труднощі з оплатою житлово-комунальних послуг. Щоб полегшити становище соціально-вразливих верств населення, у більшості країн були введені програми, що передбачають допомогу певним категоріям населення в оплаті житлово-комунальних послуг, виділялися цільові дотації. Вони надавалися домогосподарствам, які мають право на пільги.

Однак, кожна країна Східної Європи пройшла свій шлях і має певні особливості проведення реформ в ЖКГ. Так, у Польщі більша частина комунального житлового фонду є власністю і експлуатується місцевою владою (гмінами), які відповідно до Закону 1994 р. «Про оплату житла і тарифних пільг» мають значну свободу вибору в здійсненні політики в цій сфері. Цим Законом, зокрема, передбачається, що гміни можуть підвищувати комунальні тарифи з метою покриття витрат на утримання житлового фонду, одночасно надаючи певні пільги малозабезпеченим жителям за спеціальними програмами [4].

Безумовно, без реформування системи оплати житла місцева влада може фінансувати реконструкцію житлового фонду, але підвищення тарифів робить реформу дуже непопулярною для територіальної громади.

**Основний матеріал.** ЖКГ - одне з найважливіших і проблемних галузей економіки. Так як житлово-комунальна галузь є локальним ринком - вона забезпечує необхідні умови життя населення кожного регіону, які, у свою чергу, впливають на розвиток країни в цілому [5]. Незважаючи на те, що увага представників усіх рівнів влади зосереджено на ЖКГ, проблеми в галузі досі не усунуто, галузь залишається в критичному стані, якість житлово-комунальних послуг (ЖКП) населення оцінює як незадовільний.

Незадовільне становище в ЖКГ складалося десятиліттями і зумовлене низкою фундаментальних причин. Серед них можна виділити: недосконалість нормативно-правової бази, граничний рівень зносу об'єктів комунальної інфраструктури, і, як наслідок, висока вартість їх утримання. Незбалансованість тарифної політики з боку органів місцевого самоврядування призвела до додаткових витрат на підприємствах житлово-комунального комплексу. В умовах гострого фінансового дефіциту щорічно збільшується ветхий та аварійний фонд, підвищується рівень зносу комунікацій водопостачання, мереж і генеруючих потужностей, відповідальних за тепlopостачання. Плановий ремонт житлового фонду, мереж та обладнання практично повністю замінений на аварійно-відновлювальний.

Однією з найбільш істотних проблем ЖКГ є формування тарифів на житлово-комунальні послуги. Існуюча система тарифного регулювання сформована без урахування зацікавленості споживачів в якості послуг та оцінки їх платоспроможності, в результаті чого штучно занижуються тарифи, що створює реальну загрозу порушення роботи систем життєзабезпечення населення. У той же час однією з найболючіших проблем ЖКГ є саме зростання тарифів на житлово-комунальні послуги, при цьому щорічне їх зростання вище темпів зростання доходів населення, що і призводить до збільшення дебіторської заборгованості ЖКГ. У цій ситуації необхідна соціальна підтримка малозабезпечених сімей. Кількість сімей, що вимагають нарахування субсидій зростає. Якщо в 2014 році року кількість дзвінків громадян на урядову гарячу лінію з питань надання субсидій склало 11972, то за перший квартал 2015 їх кількість перевищила 50 000 [6]. Така ж ситуація складається в кожному окремому регіоні.

Згідно програми Розвитку ЖКГ на 2011-2014 роки, загальний обсяг інвестицій в ЖКГ становив 23365 млн. грн [7]. Реалізація цієї програми повинна була дозволити провести комплексне переоснащення та модернізацію підприємств ЖКГ з метою забезпечення поступового виведення з експлуатації аварійних житлових будинків, зменшення ресурсоспоживання, укомплектування багатоквартирних будинків будинковими приладами обліку гарячої та холодної води, тепла, забезпечення прозорості у формуванні тарифної політики на ЖКП. Однак, за даними міністерства регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ України, не було виділено навіть половини необхідної для проведення повноцінних реформ суми [8].

Нами систематизовано основні чинники, які впливають на розвиток ЖКГ:

- формування тарифів на послуги ЖКГ та визначення порогів їхнього зростання;
- наявність необхідних ресурсів і рівень їх використання;
- адресна підтримка малозабезпечених верств населення;
- стан об'єктів житлової та комунальної інфраструктури;
- рівень технологій та організації процесів виробництва та обслуговування об'єктів ринку ЖКГ;
- збільшення інвестиційної привабливості комплексу;
- підвищення рівня обслуговування населення.

Згідно Закону України «Про житлово-комунальні послуги» тарифи діляться за порядком затвердження на кілька груп [9].

До першої групи належать такі види послуг, як електрозабезпечення та газозабезпечення населення. Дані тарифи розраховуються і встановлюються національною комісією, що здійснює регулювання у сферах енергетики і комунальних послуг (НКРЕКУ). Підвищення цін на ці тарифи може бути, в першу чергу, обумовлено інфляцією і девальвацією національної валюти.

До другої групи належать тарифи, які встановлюються органами місцевого самоврядування для надання на певній території. До таких тарифів відносять плату за користування водопостачанням та водовідведенням, гарячою водою, утримання будинків і прибудинкових територій, технічне обслуговування ліфтів та вивезення ТПВ.

До третьої групи відносяться тарифи, які встановлюються безпосередньо організацією, що надає послуги на договірній основі, без погодження з органами місцевого самоврядування. В Одесі до таких тарифами можна віднести, наприклад, договірну ціну за прибирання прилеглої до гаражу території.

У жорстких умовах економічної кризи в Україні дуже різко встає питання про підвищення цін на всі групи тарифів. У першу чергу це обумовлено інфляцією і девальвацією, темпи яких перевищили 250% щодо 2013 року [6]. Підвищення цін на імпорт продукції призводить до того, що діючі тарифи перестають окупати витрати на надання послуг.

Так, наприклад, розрахунок витрат на СДПТ проводиться згідно постанови КМУ від 1.06.2011 р №869 «Про забезпечення єдиного підходу до формування тарифів на житлово-комунальні послуги». Крім цього, в галузях ЖКГ для кожного виду послуг є свої норми, які регулюються міністерством регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ України. Для послуг з утримання будинків та прибудинкових територій такі Норми регламентуються Наказом № 603 від 25.12.2013, чинним до сьогоднішнього дня. Відмінною особливістю даного наказу є помилка, допущена при вказівці нормативної прибиральної площі двірників, що призвела до неможливості використання даної норми і обов'язковому використанню альтернативної норми часу, яка, на нашу думку, є менш об'єктивною і зручною.

Вкрай важкий стан склався у підприємств, що займаються обслуговуванням житлового фонду і прилеглої до нього території. У першу чергу це стосується міст, в яких житловий фонд складається з старих будівель 1950-1990 років. Основна проблема полягає в тому, що тарифи на ці послуги були розраховані з урахуванням старих цін і накладних витрат. Тарифи на утримання будинків та прибудинкових

територій (СДПТ) в Одесі та Чернігові були встановлені в 2008 році, в Києві - в 2012 році, в Іллічівську - в 2009 році.

На даний момент підприємства, які працюють за застарілими тарифами, є збитковими. Отримання збитку в першу чергу обумовлено тим, що діючі тарифи по СДПТ не покривають фактичних витрат на утримання будинків та прибудинкових територій. Викликано це тим, що з моменту введення в дію тарифів, більш ніж у два рази збільшилася мінімальна заробітна плата, зросла вартість енергоносіїв, матеріалів, послуг. Крім цього, комунальні підприємства несуть витрати при виконанні таких послуг, не закладених у тариф, як полив територій, вивезення великогабаритного сміття, прибирання територій, які не увійшли до розрахунку тарифу, проте знаходяться на підконтрольній підприємству території.

Приведення тарифів у відповідність з новими цінами і зарплатами в більшості випадків є неможливим. Причиною даного явища є те, що на старий житловий фонд відсутні технічні паспорти, які потрібні для затвердження нових тарифів. Внаслідок відсутності в структурі діючих тарифів рентабельності, покупка технічних паспортів, по-перше, є неможливою через дорожнечу, а по-друге, незаконною, тому що це не закладено в тарифі.

Наслідком перерахованих вище факторів є неможливість комунальними підприємствами надати закладені в тариф послуги в повному обсязі і належної якості. На нашу думку, для вирішення існуючих проблем, необхідно провести комплексну реформу всього ЖКГ, а також переглянути існуючі документи, що визначає порядок і норми розрахунку тарифів.

Можна виділити наступні основні напрями реформування:

- формування державної житлово-комунальної політики;
- моніторинг з боку державних і муніципальних органів діяльності природних монополій на ринку комунальних послуг;
- вдосконалення системи фінансування ЖКГ та оплати житла і комунальних послуг та системи соціального захисту населення;
- реформування тарифної політики;
- розвиток конкурентного середовища на ринку ЖКП;
- впровадження комплексної реконструкції кварталів (мікрорайонів) застарілого житлового фонду із залученням інвесторів на конкурсній основі;
- вдосконалення системи управління сфери ЖКГ;

– технічне переоснащення ЖКГ, наближення до вимог Європейського Союзу і т.д.

**Висновки.** Проаналізувавши нинішній стан ЖКГ можна зробити висновок, що воно вимагає негайного втручання, як на вищих рівнях влади, так і на рівні місцевого самоврядування.

Найбільш пріоритетним, на наш погляд, завданням є демонополізація окремих сегментів комунального господарства. Діяльність таких природних монополій, як Обленерго, Облгазів, водоканалів повинна контролюватися органами Антимонопольного комітету України і строго регулюватися усіма рівнями влади. Підприємства, що займаються обслуговуванням житлового фонду, повинні всіляко підтримуватися і контролюватися органами місцевого самоврядування. Крім субсидій, що виділяються неплатоспроможним верствам населення, міська громада також повинна надавати цільову фінансову допомогу на ремонтні роботи найбільш застарілого житлового фонду. Необхідною умовою для розвитку цієї галузі також є перегляд нормативної бази тарифоутворення, без чого неможливе надання підприємствами всіх послуг у повному обсязі.

Ще одним виходом зі сформованої ситуації може бути проведення взаємозаліку для мешканців. Як відомо, ремонтні роботи аварійного і старого фонду вимагають великих грошових витрат, для покриття яких можна поєднати зусилля комунальних підприємств, мешканців будинку та інвесторів.

На наш погляд, найбільш продуктивним виходом зі сформованої ситуації буде розробка конкретної державної програми з розвитку ЖКГ на 2016-2020 роки рр. з урахуванням перерахованих вище проблем.

### *Література*

1. Баранов А., Жилищно-коммунальное хозяйство: время перемен [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?showHidden=1&art\\_id=58442&cat\\_id=47051&ctime=1202807545526](http://www.kmu.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=58442&cat_id=47051&ctime=1202807545526)
2. Самойленко В.С., Развитие ЖКХ: зарубежный опыт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2009-1/doc/5/07>
3. Лучкина Л., Жилищный сектор в постсоциалистических странах Европы / Л. Лучкина // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 3. – С. 89–95.

4. Лучшие инновационные практики в местном самоуправлении, международный опыт [Текст]: в рамках сотрудничества с программой АМР США «Реформирование тарифов и реструктуризация коммунальных предприятий в Украине» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.auc.rql.net.ua/uk/icma/dosvid/zmist.html>
5. Серов О., Аналіз локальних ринків та їх проблем в умовах економічного кризису в Україні./О. Серов// Економічні інновації. – 2015.– №60. – с. 171-180.
6. Офіційний сайт міністерства статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Програма економічних реформ України на 2010-2014 гг. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://zn.ua/img/st\\_img/2010/800/all.doc](http://zn.ua/img/st_img/2010/800/all.doc).
8. Офіційний сайт міністерства регіонального розвитку, будівництва і ЖКГ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minregion.gov.ua>
9. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1875-15>

### *Abstract*

**Serov A.**

**Problems of housing and communal services during current economic reform in Ukraine**

The article is devoted to the current state of housing and communal services of Ukraine. The basic problems that have led the market of housing and communal services in the current state are founded. The factors affecting the development of housing and communal services are analyzed. The main directions of reforming housing and communal services that will lead to improved quality of life are proposed.

**ЕКОНОМІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ВПЛИВУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА**

**Тютюнник Г.О.**

---

*Визначено провідні економічні інструменти впливу забезпечення розвитку органічного землеробства в Україні. Запропоновано створення кадастрової бази даних для земель органічного сільськогосподарського призначення на основі грошової оцінки, заснованої на методиці оцінки земельних ділянок, які використовуються як сільськогосподарські угіддя з деякими змінами, що внесені окремо для органічних сільськогосподарських культур.*

**Постановка проблеми.** Неправильні вибори ділянок, нехтування заходами з охорони природи, виснажливе природокористування, порушення науково-обґрунтованих норм використання природних ресурсів призвели до значної деградації і зниження продуктивності всіх сільськогосподарських угідь [1, 2].

Рациональне управління земельними ресурсами виступає одним із факторів забезпечення конкурентоспроможності України і підвищення якості життя людей, і пов'язане з реформуванням земельних відносин країни. На сьогодні одним з найважливіших питань з точки зору методологічних обґрунтувань є пошук економічних інструментів впливу на ринок землі [3].

До таких економічних інструментів впливу можна віднести створення кадастру земель під органічним сільськогосподарським землеробством. Його підґрунтям виступатиме грошова оцінка даних земель, що буде вестися згідно методиці оцінки земельних ділянок, які використовуються як сільськогосподарські угіддя з деякими корективами, внесеними окремо для органічних сільськогосподарських культур [4, 5, 6].

**Аналіз досягнень та публікацій по темі дослідження.** За допомогою фундаментальних робіт у сфері теорії економічної оцінки природного середовища, в тому числі й земельних ресурсів, таких авторів, як: А. К. Базарова [7], М. М. Газалієва [8], С. І. Дорогунцова [9], І. В. Замули [10], С. В. Козменкової [11], А. С. Кузнецова [12], К. В. Мальцева [13], І. П. Манько [14], Р. В. Наумова [15], Е. А. Петрової [16], В. П.

Самодай [17] та багатьох інших, була закладено вагоме теоретичне та методологічне підґрунтя для проведення досліджень щодо становлення та облікового забезпечення земельних відносин.

Проте в теперішніх умовах розбудови земельних відносин необхідно здійснювати дослідження на основі інтегрування відповідних розділів галузей споріднених наук таких, як: земельне право, державний кадастр нерухомості, економіка землекористування, землекористування, економіка нерухомості, земельний і фінансовий ринки, регіональна економіка тощо.

**Метою статті** є зображення вагомості таких економічних інструментів у розвитку органічного сільськогосподарського землеробства як кадастр земельних ділянок і їх грошова оцінка. Визначено сутність даних інструментів та їх вплив на розвиток органічного сектора.

**Виклад основного матеріалу.** З метою визначення вартості земельної ділянки під органічним сільськогосподарськими культурами при здійсненні цивільно-правових угод щодо земельних ділянок та прав на них поводиться експертна грошова оцінка земельних ділянок та прав на них.

Однією зі складових інформаційних баз грошової оцінки є матеріали та дані державного земельного кадастру, тобто, система необхідних відомостей і документів про правовий режим, їх розподіл серед власників землі і землекористувачів, у тому числі орендарів, за категоріями земель, про якісну характеристику і народногосподарську цінність земель, дані про належність території до відповідних функціональних зон, їх сучасне та перспективне призначення; екологічну, інженерно-геологічну ситуацію, стан забудови та її інженерне забезпечення, характеристики будинків і споруд на землях усіх форм власності.

Дані та матеріали бонітування також входять до основи грошової оцінки, а саме: спеціалізована класифікація родючості ґрунтів, кореляція з урожайністю сільськогосподарських культур на цих землях [18].

За спостереженнями Б.М. Данилишина, С.И. Дорогунцова, Міщенко, Я.В. Коваля, О.С. Новоторова, М.Н. Паламарчука, грошова оцінка землі, як комплексний ресурс природи, спонукає необхідність підвищення рівня обґрунтованості рішень, що приймають відносно цільового використання земель, урахування їх екологічної і соціально-економічної ролі при визначенні стратегій господарського використання конкретних територій. І, нарешті, грошова оцінка є ключовим питанням побудови економічного ринкового механізму ефективного

землекористування на основі перетворень їх у виробничий капітал, якій діє разом з іншими капіталами у ринковому середовищі. Методологічною базою грошової оцінки земель є положення про диференціальний дохід, як про матеріальну основу диференціальної ренти 1 і 2, що відбиває звеличену економічної ефективності і рівня інтенсивності використання земельної ділянки у рамках планової методології.

За допомогою грошової оцінки земель вирішують спірні питання про плату за землю, функціонального використання земельних ділянок, вартість земельних ділянок, а також для економічного врегулювання земельних відносин при передачі земель у власність, спадщину, під заставу, при даруванні, купівлі-продажу земельної ділянки, здійснення оренди, ціноутворення, визначення ставок земельного податку, обліку сукупної вартості основних засобів виробництва, визначенні розміру внеску до статутних фондів фермерських, колективних підприємств, спільних підприємств, акціонерних товариств [19].

Грошова оцінка виступає основою для приватної власності, базою для державної реєстрації землекористувань, та землекористувачів, як фізичних так і юридичних осіб та для здійснення операцій із земельними частками (паями), ринкова ціна, яких визначається на основі співвідношення попиту і пропозиції, а також для встановлення стартової ціни земельних ділянок несільськогосподарського призначення при їх продажу на конкурентних засадах.

Результати грошової оцінки використовують як інформаційну базу для багатьох державних та інших структур та фізичних осіб [20].

Земельним Кодексом України від 25.10.2001 року № 2768-III, а саме в статті 201, визначено, що грошова оцінка земельних ділянок визначається на рентній основі, залежно від призначення та порядку проведення вона може бути нормативною та експертною [21].

Закон України «Про оцінку земель» від 11 грудня 2003 року № 1378-IV визначає правові засади проведення оцінки земель, професійної оціночної діяльності у сфері оцінки земель в Україні та спрямований на регулювання відносин, пов'язаних з процесом оцінки земель, забезпечення проведення оцінки земель, з метою захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин у питаннях оцінки земель, інформаційного забезпечення оподаткування та ринку земель [22].

Об'єктами оцінки земель є: територія адміністративно-територіальних одиниць або їх частин, території оціночних районів та зон, земельні ділянки чи їх частини або сукупність земельних ділянок і прав на них, у тому числі на земельні частки (паї), у межах території України.

Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12 липня 2001 року N 2658-III визначає правові засади здійснення оцінки майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності в Україні, її державного та громадського регулювання, забезпечення створення системи незалежної оцінки майна з метою захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин у питаннях оцінки майна, майнових прав та використання її результатів. Положення цього Закону поширюються на правовідносини, які виникають у процесі здійснення оцінки майна, майнових прав, що належать фізичним та юридичним особам України на території України та за її межами, а також фізичним та юридичним особам інших держав на території України та за її межами, якщо угода укладається відповідно до законодавства України, використання результатів оцінки та здійснення професійної оціночної діяльності в Україні [23].

За стандартами МКСО ринкова вартість визначається таким чином: ***“ринкова вартість є розрахункова величина, рівна грошовій сумі, за яку передбачається перехід активів з рук в руки на дату оцінки внаслідок комерційної угоди між добровільним покупцем і добровільним продавцем після адекватного маркетингу за умови, що кожна з сторін діє зі знанням справи, розсудливо і без примусу”***. [24]

Національний стандарт N 1 є обов'язковим для застосування під час проведення оцінки майна та майнових прав суб'єктами оціночної діяльності, а також особами, які відповідно до законодавства здійснюють рецензування звітів про оцінку майна. Особливості проведення оцінки певних видів майна визначаються окремими національними стандартами. Оцінка майна проводиться із застосуванням методичних підходів, методів оцінки, які є складовими частинами методичних підходів або є результатом комбінування кількох методичних підходів, а також оціночних процедур [25].

Оцінка земель проводиться на основі принципів: законності, додержання законів України, інших нормативно-правових актів у сфері оцінки земель; єдності методологічного та інформаційного простору у сфері оцінки земель; безперервності процесу оцінки земель; доступності використання даних з оцінки земель; рівності перед законом суб'єктів оціночної діяльності у сфері оцінки земель [23].

Так як оцінка земельних ділянок базується на матеріалах та даних державного земельного кадастру, то з метою надання відомостей про господарсько-економічний, екологічний, ампелографічний і технологічний стан плантацій органічної сільськогосподарської продукції є пропозиція створити кадастр землекористувань під органічною

сільськогосподарською продукцією. Він буде призначений для забезпечення даними про кількісний та якісний стан плантацій насаджень органічної продукції з метою організації раціонального ведення органічного сільського господарства, оцінки діяльності удосконалення технології вирощування насаджень, підвищення врожайності та покращення якості продукції, а також організації інших заходів, пов'язаних з веденням органічного господарства [26, 27].

Кадастр буде вестись шляхом збору інформації щодо земель, зайнятих під органічним землеробством, завдяки чому будуть накопичуватись дані стосовно кількості та якості сільськогосподарських культур, напрямку використання врожаю, потенціалу розвитку галузі [28].

Так, для регулювання питань виноградарсько-виноробної галузі у кожній Європейській країні передбачається проведення виноградного реєстру, що відображає усі виноградники та їх характеристики, місце розташування та права на них, з метою контролю, субсидювання та перевірки законності цих насаджень.

В Україні було досі три варіанти кадастру виноградників – 1979, 1980 і 2008 років. Незважаючи на їх цінність, вони не містили головної інформації – координатної прив'язки, і більш детальніших даних про кліматичні умови.

У поточний період для ведення реєстру виноградних насаджень в розвинутих виноградарських країнах широко використовують сучасні географічні інформаційні системи (ГІС), які дозволяють проводити широкий аналіз геопросторової бази даних стосовно земель під виноградниками.

Кадастр виноградників є основою для прийняття рішень, які регламентують площі та сортовий склад виноградних насаджень на територіях з відповідними екологічними умовами, спеціалізацію окремих господарств на перспективу і напрямки використання врожаю, визначення потенціалу розвитку галузі в окремих адміністративних районах та країні. Базу даних кадастру виноградників складають три основні блоки: місце розташування та екологічні умови вирощування винограду; характеристика і стан насаджень; характеристика врожаю [27]. Вся структура кадастру виноградних насаджень наведено на рис. 1.

Вищезазначені дослідження можуть слугувати підґрунтям для створення кадастру землекористувань під органічним землеробством, в основу якого слід покласти подібні структурні елементи.



Рис 1. Схема кадастру виноградних насаджень \*

\*Складено на основі [27]

**Висновки.** Є пропозиція створити кадастр земель органічного землеробства, що слугуватиме як база даних для оцінки земель під органічною сільськогосподарською продукцією, що дасть можливість мати доступ до інформації не тільки до реєстру виробників органічної продукції, який існує в Україні на даний момент, а й до ґрунтових, кліматичних, рельєфних умов тощо, кількісної та якісної характеристики територій, на яких ведеться органічне сільськогосподарське землеробство. В результаті чого, сформується оперативна можливість виконувати грошову оцінку землекористувань під органічним землеробством та підтримувати оптимальний рівень умов для вирощування сільськогосподарської продукції.

#### *Література*

1. Виноградарство [Текст] / [М.О. Дудник, М.М. Коваль, І.М. Козар та ін.]. – К.: Урожай, 1999. – 288 с.

2. Власов В.В. Экологические аспекты размещения виноградно-винодельческой отрасли в Украине [Текст] / Власов В.В., Ляшенко Г.В. // Сад, виноград і вино України: тем. наук. зб. – 2008. – Вип. 8-10. — С. 26-27.
3. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні : навчальний посібник / Дехтяренко Ю.Ф., Лихогруд М.Г., Манцевич Ю.М., Палеха Ю.М. – К. Профі, 2007. – 624 с.
4. Про експертну грошову оцінку земельних ділянок : Постанова Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2002 р. № 1531. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1531-2002-p/conv>
5. Про затвердження Порядку проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок : Наказ від 09.01.2003 № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0396-03/conv/print1361624441529776>
6. Про оцінку земель : Закон України від 11 грудня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1378-15/conv/print1366304704211120>
7. Базаров А. К. Экономические и методологические основы системного землепользования Узбекистана в рыночных условиях (на материалах орошаемых земель республики) : автореф. дис. на соискание учен. степени док. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (землеустройство)» /А. К. Базаров. — М., 2009. — 37 с.
8. Газалиев М. М. Экономический механизм развития земельных отношений в сельском хозяйстве (теория, методология, практика) : автореф. дис. на соискание учен. степени док. экон. наук : спец. 08.0. 05 «Экономика и управление народным хозяйством (Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами АПК и сельского хозяйства)» / М. М. Газалиев. — М.,2011. — 48 с.
9. Екосередовище і сучасність : монографія / С. І. Дорогунцов, М. А. Хвесик, Л. М. Горбач, П. П. Пастушенко. — К. : Кондор, 2006. — Т. 3. — Економічна оцінка природного середовища. — 426 с.
10. Замула І. В. Бухгалтерський облік екологічної діяльності у забезпеченні стійкого розвитку економіки : монографія / І. В. Замула. — Житомир : ЖДТУ, 2010. — 440 с.
11. Козменкова С. В. Бухгалтерский учет земель сельскохозяйственного назначения, прав их пользования и аренды : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / С. В. Козменкова. — М., 1998. — 20 с.

12. Кузнецов А. С. Реформирование земельных отношений в современных условиях развития России (теория и практика): автореф. дис. на соискание учен. степени док. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (теория управления экономическими системами)» / А. С. Кузнецов. — М., 2010. — 46 с.
13. Мальцев К. В. Государственное регулирование рынка городских земель как специфичного природного ресурса социально-экономического развития : автореф. дис. на соискание учен. степени док. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (макрэкономика, землеустройство)» / К. В. Мальцев. — М., 2009. — 44 с.
14. Манько І. П. Застосування грошової оцінки в регулюванні земельних відносин України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / І. П. Манько. — Ужгород, 2005. — 20 с.
15. Наумов Р. В. Организация бухгалтерского учета операций с земельными участками сельскохозяйственного назначения : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Р. В. Наумов. — Саратов, 2005. — 20 с.
16. Петрова Е. А. Бухгалтерский учет и оценка земельных ресурсов : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Е. А. Петрова. — Новосибирск, 2003. — 20 с.
17. Самодай В. П. Оцінка і прогнозування природно-ресурсного потенціалу регіону : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / В. П. Самодай. — Суми, 2010. — 20 с.
18. Дехтяренко Ю.Ф. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні / Дехтяренко Ю.Ф., Лихогруд М.Г., Манцевич Ю.М., Палеха Ю.М.. — К.: Профі, 2002.—256с.
19. Методичні засади ринку землі в Україні // Землевпорядкування.-2001. - №4.
20. Третяк А.М. Концептуальні проблеми розвитку грошової оцінки земель в Україні [Текст] / А.М. Третяк. — К.: ІЗ УУАН, 2001. - 50с.
21. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III //Офіційний вісник України. — 2013.— с. 4-72
22. Ступінь М.Г. Оцінка земель. Навчальний посібник. — Львів, Новий світ-2000, 2005. — 307 с.]

23. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні : Закон України від 12.07.2001 № 2658-III//Офіційний вісник України. – 2013.– с. 1
24. Стельмашук А.М. Експертна оцінка майна, землі і бізнесу підприємства : Навчальний посібник / А.М. Стельмашук. – Тернопіль, ТАНГ, 2005. – 218 с.
25. Европейские стандарты оценки 2000 / Пер. с Омск.- М.: РОО, 2003. – 264с.
26. Власов В.В. Визначення показників кількісного та якісного обліку виноградників для проведення кадастру виноградних насаджень в Україні [Текст] / Власов В.В., Шапошнікова О. Ф. // Виноградарство і виноробство: тем. наук. зб. – Вип. 46(1) – 2008. — С. 20-23.
27. Власов В.В. Методичні рекомендації до складання кадастру виноградників в Україні [Текст] / Власов В.В. — Одеса: ННЦ "Інститут виноградарства і виноробства ім. В.Є. Таїрова", 2011. — 28 с.
28. Власов В. В. Екологічні основи кадастру виноградних насаджень [Текст] / В. В. Власов, О. Ф. Шапошнікова. – Одеса: ННЦ «ІвіВ ім. В. Є. Таїрова», 2009. – 123 с.

#### *Abstract*

**Tyutyunnik G.**

#### **Economic impact tools software development organic farming**

Determined leading economic instruments of influence to ensure the development of organic farming in Ukraine. A creation of cadastral database for organic agricultural purposes land-based monetary valuation, based on the methodology of assessment of land used as farmland, with some modifications, which made separately for organic crops.

УДК 338.48:339.96

## РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ПРОЕКТІВ

*Хумарова Н.І., Голікова О.С.*

---

*У статті розглянуто специфіку інституційного базису туристичної галузі та проаналізовано цілі впровадження міжнародних проектів, що спрямовані на просування туристичного продукту на державному та регіональному рівнях. Проведено аналіз окремих питань реалізації міжнародної допомоги в туристичній сфері та порядку її інвестиційного забезпечення.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** За даними Всесвітньої туристичної організації, щороку у світі здійснюється більш 1 млрд. подорожей, близько 51 відсотка з яких у межах країн Європи. В країнах ЄС туризм сприяє підвищенню сукупного валового внутрішнього продукту на 8 відсотків, економічному зростанню на 11 відсотків, а кількість робочих місць в туристичній індустрії становить близько 12 відсотків загальної чисельності. [1]

Україна займає одне з провідних місць в Європі за рівнем забезпеченості цінними природними та культурними ресурсами. Основними передумовами для розвитку туристичної галузі в Україні є зручне географічне розташування, сприятливий клімат, різноманітний рельєф, унікальне поєднання природних і рекреаційних ресурсів, культурної спадщини, спеціалізованих оздоровниць. Підвищення рівня конкуренції на міжнародному туристичному ринку та перерозподіл туристичних потоків зумовлює необхідність здійснення заходів для посилення ролі як державних так і регіональних органів виконавчої влади у формуванні та просуванні національного туристичного продукту.

Держава проголошує туризм одним з пріоритетних напрямів розвитку економіки та культури, що передбачає створює умови для розвитку туристичної діяльності, зокрема, шляхом: формування інституційного базису та структурних підрозділів діяльності яких підтримує внутрішній та міжнародний напрями розвитку туристичної галузі; розширення інструментів фінансово-економічного механізму забезпечення привабливості туристичної діяльності; регулювання пільг та соціальних аспектів реалізації туристичного продукту, зокрема

доступності для населення, в тому числі для його вразливих верств; розвитку інфраструктурного забезпечення як самої туристичної галузі, так і супутніх їй секторів економіки; заохочення національних та іноземних інвестицій у розвиток індустрії туризму [2].

Пріоритетом державного регулювання має бути активізація ресурсного потенціалу регіонів та інвестиційна активність, в т.ч. через реалізацію міжнародних проектів підтримки національного, регіонального та транскордонного туризму. В складних умовах обмеженості внутрішніх матеріальних та фінансових ресурсів особливого значення набуває необхідність раціонального та збалансованого використання коштів від впровадження міжнародних проектів та їх обліку.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** В сучасній науковій літературі дослідженню різних аспектів активізації туристичного потенціалу та економічно-організаційного механізму формування туристичної привабливості регіонів України присвячені праці Л. Гринів, О. Громова, П. Гудзь, М. Гудзь, В. Євдокименко, О. Живицький, Н. Коленда, В.Кравців, М. Лемешев, С. Нездоймінов, В. Степанов, С. Харічков, С. Цьохла, Л. Черчик, І. Школа та ін. Проте окремі питання щодо інвестиційного забезпечення та реалізації міжнародної допомоги в туристичній сфері залишаються недостатньо висвітленими.

**Цілі статті:** визначити особливості пріоритетів інституційного забезпечення туристичної галузі та проаналізувати тенденції впровадження міжнародних проектів, що спрямовані на просування туристичного продукту на державному та регіональному рівнях.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для забезпечення розвитку рекреаційно-туристичної інфраструктури (транспорт, зв'язок, комунальне господарство) необхідно розв'язати ряд територіальних, соціально-економічних, екологічних проблем і завдань щодо використання природних лікувальних ресурсів і визначення шляхів збалансування міжгалузевих інтересів. Національним законодавством передбачено сприяння розвитку туристичної галузі в міжнародному контексті шляхом:

- визначення і реалізації основних напрямів державної політики в галузі туризму, пріоритетних напрямів розвитку туризму;
- визначення порядку класифікації та оцінки туристичних ресурсів України, їх використання та охорони;
- спрямування бюджетних коштів на розробку і реалізацію програм розвитку туризму;

– організації та розвитку наукового забезпечення туризму, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації туристичних кадрів;

– розвитку співробітництва з зарубіжними країнами та міжнародними організаціями, що займаються розвитку міжнародного туризму;

– розробки та укладання міжнародних двосторонніх і багатосторонніх угод у галузі туризму та про механізм їх реалізації.

Розглядаючи Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року, які спрямовані на досягнення стратегічних цілей (зокрема, Ціль 4. Інтеграція екологічної політики та вдосконалення системи інтегрованого екологічного управління), можна виокремити завдання у галузі туризму та рекреації:

– впровадження до 2015 року систем екологічного управління та посилення державного екологічного контролю за об'єктами туристичного, рекреаційного призначення та готельно-ресторанного бізнесу, розвиток екологічного туризму та екологічно орієнтованої рекреації;

– розроблення на першому етапі економічних важелів сприяння розвитку екологічного та зеленого туризму [3].

У 2013 році згідно Національного плану дій з охорони навколишнього природного середовища на 2011-2015 роки [4] за рахунок державного бюджету за ціллю № 4. Інтеграція екологічної політики та удосконалення системи інтегрованого екологічного управління повинна була проводитися підготовка та подання на розгляд Кабінету Міністрів України проекту акта щодо сприяння розвитку екологічного (зеленого) туризму (Мінінфраструктури, Мінприроди, інші центральні органи виконавчої влади) та посилення державного екологічного контролю за об'єктами туристичного, рекреаційного призначення та готельно-ресторанного бізнесу (Мінприроди, Держекоінспекція). Проте, жодна з позицій сприяння розвитку туризму не була досягнута.

Аналізуючи Дорожню карту та першочергові пріоритети реалізації Стратегії сталого розвитку "Україна - 2020" (Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015) в рамках чотирьох векторів руху, ми бачимо, що за вектором гордості окрім 12 реформ та програм розвитку держави також закріплено Програму розвитку туризму. Але далі за текстом передбачається для першочергової імплементації інша позиція за даним вектором – Програма популяризації України у світі та просування інтересів України у світовому інформаційному просторі. Її головною метою визначено формування довіри до України, позиціонування української держави у світі на користь власним політичним та економічним інтересам, а також на зміцнення національної безпеки і

відновлення територіальної цілісності, а завданням - формування позитивного іміджу України як європейської, демократичної, конкурентоздатної держави із сприятливим бізнес-кліматом. Програма фокусуватиметься на забезпеченні 7 положень і з них тільки одне, опосередковано, сприятиме розвитку туристичної галузі: формування і просування бренд-меседжів про Україну («Україна - країна свободи і гідності»; «Україна - хаб для інвестицій»; «Україна - країна високих технологій та інновацій»; «Україна - країна, приваблива для туризму»; «Україна - країна із визначними культурними та історичними традиціями» тощо) [5].

Підписана у 2014 році Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом та його державами – членами, позиціонує туристичну галузь як генератор економічного зростання і стимулювання економіки, зайнятості та валютних надходжень [6]. Угода передбачає тимчасове застосування Розділу IV «Торгівля та пов'язані з торгівлею питання» з 1 січня 2016 року (після здійснення стороною ЄС відповідної нотифікації згідно зі статтею 486 Угоди), тобто питання активізації розвитку туризму на національному рівні стоїть на порядку денному.

За часи незалежності неодноразово відбувались зміни у структурі органів державної влади, що відповідали за розвиток туристичної діяльності. Так, Положенням про Державне агентство України з туризму та курортів (Держтуризмкурорт) (затверджене Указом Президента України від 08.04.2011 № 444) на агентство були покладені функції центрального органу виконавчої влади, який забезпечував реалізацію державної політики у сфері туризму та курортів [7].

Діяльність Держтуризмкурорту була спрямована на дотримання принципів державної регуляторної політики, вдосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, яка регулює правовідносини у сфері туризму та курортів, зменшення рівня державного регулювання у туристичній сфері, шляхом зменшення кола суб'єктів туристичної діяльності щодо яких здійснюються планові заходи державного нагляду (контролю), а також виконання Плану заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони.

У 2013 році було розроблено Концепцію Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року (розпорядженням КМУ від 1 серпня 2013 р. № 638-р). Державним замовником Програми виступило Державне агентство з туризму та курортів. Проте, в наслідок загальної політичної нестабільності, недостатності фінансів у Державному бюджеті та згідно постанови КМУ від 05.03.2014р. №71 «Деякі питання оптимізації державних цільових

програм і національних проектів, економії бюджетних коштів та визнання такими, що втратили чинність, деяких актів Кабінету Міністрів України» розробка проекту Державної цільової програми була припинена. На даний час пропозиції щодо створення подібної програми відсутні.

Відповідно до постанови КМУ від 10 вересня 2014 р. № 442 «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» Державне агентство з туризму та курортів було ліквідовано. Основні функції його було покладено на Міністерство економічного розвитку і торгівлі, крім здійснення державного нагляду (контролю) у сфері туризму та курортів, який виконується Державною службою України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів [8].

Туризм є інвестиційно привабливим видом економічної діяльності та особливого значення він набуває в межах транскордонних регіонів. Проте, створення та підтримка позитивного туристичного іміджу країни потребує постійного вливання коштів у розвиток рекреаційно-туристичної інфраструктури. Таким джерелом фінансових та матеріальних надходжень є програми та проекти транскордонного співробітництва - особливої сфери зовнішньоекономічної діяльності прикордонних територій, яка відіграє важливу роль в міжнародних економічних відносинах та виступає одним з інструментів реалізації євроінтеграційної політики України. В силу різних внутрішніх та зовнішніх факторів на сьогодні рівень реалізації потенціалу туризму залишається низьким. За висновками Національного інституту стратегічних досліджень на прикладі українсько-польського транскордонного співробітництва існує певна асиметрія розвитку туристичного потенціалу в Україні, які обумовлені недоліками у інституційному забезпеченні внаслідок:

- нестабільності інститутів управління туристичною сферою;
- недостатньої співпраці між туристичними інституціями в транскордонному регіоні;
- незадовільного наукового супроводу розвитку туризму;
- асиметричності територіально-регіонального представлення туристичних організацій з просування і підтримки туризму [9].

Загалом транскордонне співробітництво сприяє усуненню політичних і адміністративних бар'єрів між сусідніми народами, подоланню стереотипів і упереджень, за умови формування сумісних органів та господарюючих суб'єктів - створення господарської, соціальної і культурної інфраструктури а також покращенню умов життя населення. Оскільки міжнародне міжрегіональне співробітництво є ключовим напрямком європейської інтеграції та важливим чинником економічного розвитку, робота щодо розширення географії співробітництва областей з регіонами іноземних держав ведеться постійно: державними

центральними та місцевими органами влади, бізнес-структурами та громадськими організаціями.

З 1991 по 2006 рр. ЄС надавало допомогу Україні в рамках програми Тасіс (реалізовано проекти на загальну суму понад 2,4 млрд. євро). Починаючи з 2007 року допомога Україні надається в рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства 2007-2013 рр. (далі - ENPI), бюджет якого для України складає 2,7 млрд. євро. Окремо здійснювалось фінансування співробітництва з ядерної безпеки, обсяг якого склав 524 млн. євро.

Основними програмами та інструментами за якими надається допомога Європейського Союзу для України є:

**Національний компонент ENPI** (включаючи програми бюджетної підтримки, проекти в рамках інструменту Twinning, програми Всеохоплюючої інституційної розбудови);

**Регіональні програми ENPI:**

- Східна регіональна програма, включаючи грантові проекти в рамках освітньої програми Tempus;
- Міжрегіональна програма, включаючи семінари та навчальні поїздки в рамках TAIEX;
- Програми прикордонного співробітництва ENPI (грантові проекти);
- Інструмент співробітництва з ядерної безпеки;
- Тематичні програми Європейського Союзу (грантові проекти);
- Інструмент з питань безпеки та миру.

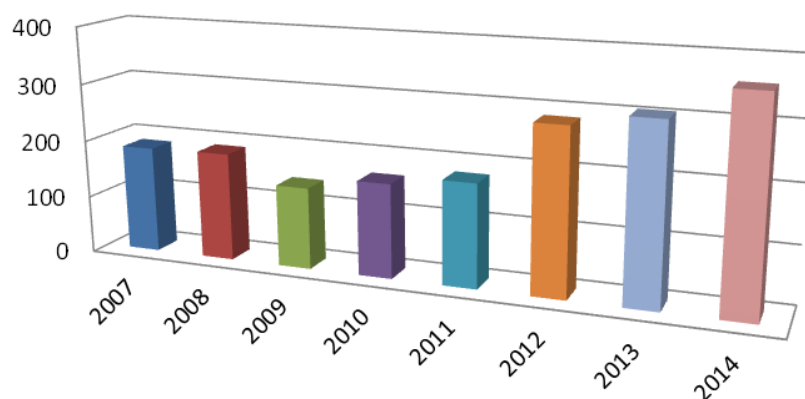


Рис.1. Технічна допомога ЄС у 2007-2014 рр. (млн. євро)\*  
\*Джерело: [10]

У 2014 році за діючими контрактами профінансовано близько 122 млн. євро, зокрема, Національний компонент ЄСП – 46 млн. євро; Програми прикордонного співробітництва – 32 млн. євро.

Окрім програм транскордонного співробітництва, в рамках надання Україні міжнародної технічної допомоги, здійснюється підтримка з боку 15 країн, Європейського Союзу та понад 20 міжнародних організацій. Найбільшими донорами для України були та залишаються Сполучені Штати Америки та Європейський Союз. Серед найактивніших є Канада, ФРН, Швеція, Швейцарія, Японія, Туреччина, Данія. Проводять підтримку української держави і організації системи ООН, Світовий банк, ЄБРР, ОЕСР.

Основні організаційно - правові засади технічного співробітництва з країнами - донорами та міжнародними організаціями на сьогодні регулюються 21 рамковим міжнародним договором України та міжнародними договорами щодо впровадження програм співробітництва в різних сферах економіки.

За даними системи моніторингу Мінекономрозвитку на 1 вересня 2015 року впроваджується 343 проектів загальною контрактною вартістю понад \$3,3 млрд.

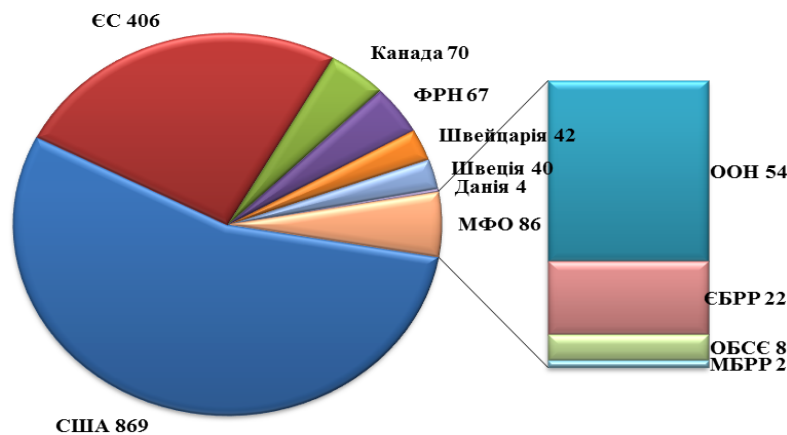


Рис. 2. Обсяги технічної допомоги, що надавалась донорами у рамках проектів, діючих у II півріччі 2014 року (млн. \$) \*

\*Джерело: [10]

Відповідно до Постанови КМУ від 15 лютого 2002р. № 153 – всі проекти міжнародної технічної допомоги підлягають обов'язковій державній реєстрації, яку здійснює Мінекономрозвитку. Вона підтверджується реєстраційною картою проекту, засвідченою печаткою

Мінекономрозвитку, та містить основну інформацію про даний проект. Державна реєстрація є підставою для подальшої реалізації права на одержання відповідних пільг передбачених Рамковою угодою між Урядом України і Комісією Європейських Співтовариств, а також національним законодавством.

Право на податкові пільги виникає у двох випадках:

- якщо в рамках проекту програм на території України придбаються товари, роботи та послуги.
- якщо на територію України ввозяться (пересилаються) товари, необхідні для реалізації заходів у рамках проекту програм.
- Таким чином, в рамках зареєстрованих проектів:
  - товари, роботи та послуги, що закупаються (виконуються, постачаються) за кошти проекту в Україні, звільняються від оподаткування податком на додану вартість;
  - товари, що ввозяться в Україну в рамках проекту, звільняються від оподаткування податком на додану вартість та від оподаткування митом.
  - надходження в іноземній валюті за проектами, що пройшли державну реєстрацію, не підлягають обов'язковому продажу на міжбанківському валютному ринку України.

Проте окремі фінансові труднощі виникають в тому разі, коли проекти реалізуються через органи Державного казначейства.

Аналізуючи перелік 343 діючих проектів міжнародної технічної допомоги, що реалізуються в Україні та пройшли державну реєстрацію в Мінекономрозвитку станом на 01.09.2015 року можна дійти висновку, що відсоток проектів сприяючих розвитку туристичної галузі становить близько 5%, більшість туристичних проектів (15 з 16) фінансується за рахунок Європейського Союзу, носять відносно короткостроковий характер ( до 2 років) та впроваджуються переважно у прикордонних областях – Волинській (4), Львівській (3), Івано-Франківській (2), Рівненській (2), Закарпатській (1), Вінницькій (2), Одеській (1).

Гранична ланка загальної вартості цих проектів починається від €76,410 на 2013-2015рр. та максимально сягає €1 млн. 660 тис. на той же строк виконання – для інфраструктурних розробок (наприклад, розвиток співробітництва в галузі санаторно-курортного туризму, модернізація зоопарків в м. Замості та м. Луцьку або створення рекреаційної зони у м. Жешуві). Основними розпорядниками коштів виступають обласні державні адміністрації, виконавцями – від громадських організацій та благодійних фондів до місцевих органів влади.

Урядом Канади (Канадське агентство міжнародного розвитку) фінансується середньострокова (2009-2016 роки) програма підготовки

кваліфікованих кадрів у сфері ресторанного бізнесу та туризму вартістю С\$ 3млн. 492 тис. Підготовка проводиться в трьох навчальних закладах України (Київське професійно-педагогічний коледж імені А. Макаренка; Івано-Франківський технікум ресторанного сервісу і туризму; Львівське вище професійне училище ресторанного сервісу) та в Саскачеванській Політехніці (Канада).

Порівнюючи видатки на розвиток туристичної галузі за рахунок міжнародних програм та Державного бюджету стає очевидним те, що незважаючи на відносно невелику частину у загальному фінансуванні проектів (5%), її практичний вплив є значним. Зокрема, у 2014 році з Держбюджету Державному агентству туризму та курортів України (Держтуризмкурорт) було нараховано 3млн. 544тис. грн., з яких 2 млн. 948 тис. грн. були направлені на підтримку керівного апарату розпорядника коштів, і лише 596тис. грн. – безпосередньо на фінансову підтримку розвитку туризму, створення умов безпеки туристів, розбудову туристичної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів та магістралей в Україні [11]. В зв'язку з тим, що відбулися структурні зміни і Держтуризмкурорт було ліквідовано, а функції передано до Мінекономрозвитку, у редакції Державного бюджету на 2015 рік рядок видатків на стимуляцію туристичної діяльності не був виокремлений як самостійна стаття витрат [12]. За підтримки Мінекономрозвитку була розпочата підготовка до участі та впровадження програм прикордонного співробітництва в рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства (ENPI) на 2014–2020 роки та двох програм територіального співробітництва країн Східного партнерства (ЕaPТС). Сьогодні Україна приймає участь у 4 спільних операційних програмах прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства 2014–2020 роки та двох Східного партнерства, а саме “Польща – Україна – Білорусь”, Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна”, “ Румунія – Україна”, “Басейн Чорного моря” та “Білорусь - Україна”, “Молдова - Україна”, відповідно. ENPI поширюються на 14 областей України, а ЕaPТС охоплюють 7 областей.

Практичним прикладом реалізації міжнародних програм транскордонного співробітництва на регіональному рівні як таких, що не пройшли реєстрацію, можна розглянути проект, що впроваджується в Інституті проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. Транскордонна програма «Басейн чорного моря 2007-2013» уклала угоду на виконання проекту «Tourism paths in Black Sea region (BSB-Tourism)» строком 24 місяці (2014-2015). Загальна вартість проекту (відповідно до грантового контракту) становить € 577 тис. 760 та безповоротно розподіляється бенефіціаром між сьома партнерами, з якими було укладено партнерські угоди. Аплікантом проекту є Греція,

партнерами по реалізації виступають Туреччина, Грузія, Вірменія, Молдова, Болгарія та Україна. В загальному контексті завдань даного проекту ІПРЕЕД НАН України визначив по своїй частині завдання щодо розробки інформаційно-аналітичної платформи активізації розвитку туризму в регіоні Чорного моря для покращення міжнародної взаємодії, завданнями – оцінку стану сфери туризму та розвитку туристичних продуктів; вирішення питань розвитку туристичної діяльності; визначення загальних природних та культурних цінностей для країн Чорноморського басейну; пошук нових та просування традиційних видів туризму і тур продуктів в регіоні.

**Висновки.** Таким чином, інституційна база дозволяє формувати успішну туристичну політику та сприяє розвитку транскордонних відносин у галузі туризму через участь у програмах транскордонного співробітництва. Проведений аналіз доводить що реалізація міжнародних проектів відіграє певну роль в економічній діяльності країни, в т.ч. в рекреаційно-туристичній. Виходячи з цього для визначення рівня ефективності реалізації міжнародних проектів на державному та регіональному рівнях необхідно проводити їх моніторинг. Дуже важливо знати основні цілі та завдання, що досягаються в результаті реалізації міжнародних проектів, для створення відповідної системи моніторингу, яка орієнтована на вимірювання та облік важливих показників діяльності проектів та їх результатів, а також розробити основні види індикаторів, які дозволятимуть досліджувати ресурсну складову проектів, продукти, що створюються та ефекти від реалізації.

### *Література*

1. Туристична статистика [Електронний ресурс] // Всесвітня туристична організація: оф. сайт. – Режим доступу: <http://www.e-unwto.org/toc/unwtotfb/current/> - Загол. з екрану.
2. Про туризм: Закон України від 15 вересня 1995р. № 324/95-ВР // Урядовий кур'єр. – 1995. – 16 листопада.
3. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року: Закон України від 21.12.2010 № 2818-VI // Урядовий кур'єр. - 2011. - № 24.
4. Про Національний план дій з охорони навколишнього природного середовища на 2011-2015 роки : Розпорядження КМУ від 25.05.2011 № 577-р (зміни від 02.10.2013, підстава 870-2013-р) // Урядовий кур'єр. – 2011. - №135.
5. Стратегія сталого розвитку "Україна - 2020": Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 // Офіційний вісник Президента України. – 2015р. - №2. – стор. 14. – стаття 154.

6. Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : Закон України від 16.09.2014р. // Офіційний вісник України. - 2014. - № 75. - том 1. - стор. 82. - стаття 2125.
7. Про Положення про Державне агентство України з туризму та курортів: Указ Президент України від 08.04.2011р. № 444/2011 [Електронний ресурс] // Верховна рада України : оф. інтернет-ресурс. – Текст дан. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/444/2011>. - Загол. з екрану.
8. Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади : постанови КМУ від 10 вересня 2014 р. № 442 // Урядовий кур'єр. – 2014. - № 169.
9. Інституційне забезпечення розвитку сфери туризму в українсько-польському транскордонному регіоні [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України : оф. сайт. – Текст дан. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/245/> - Загол. з екрану.
10. Інформація про залучення міжнародної технічної допомоги у II півріччі 2014 року [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі : оф. сайт. – Текст дан. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Informatsiino-dovidkoviMaterialiSchodoMtd> – Загол. з екрану.
11. Про Державний бюджет України на 2014 рік : Закон України від 16 січня 2014р. № 719-VII ( зі змінами від 31.12.2014р. № 61-19) // Офіційний вісник України. – 2014 р. - № 8. – стор. 11. - стаття 230.
12. Про внесення змін до Закону України "Про Державний бюджет України на 2015 рік" : Закон України від 17.07.2015р. № 648-VIII // Офіційний вісник України. - 2015 р. - № 65. – стор. 7. – стаття 2153. – код акту 78146/2015.

#### *Abstract*

**Khumarova N., Golikova O.**

#### **Development of Tourism in the Context of International Projects` Realization**

The article deals with the specific institutional basis of the tourism industry and analyzes the objectives of the international projects` implementation aimed at tourism product promotion at the national and regional levels. Were analyzed certain issues of implementation of international assistance in the tourism sector and the order of its investment support.

УДК (330.43+334.722)338.49

## ПОДОЛАННЯ ДИСПРОПОРЦІЙ СОЦІАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

*Шлафман Н.Л., Бондаренко О.В., Захаров О.В.*

---

*У статті проаналізовано і виявлено диспропорції соціального потенціалу підприємництва в Україні та запропоновано комплекс заходів щодо усунення диспропорцій у розвитку соціального потенціалу як України в цілому, так і підприємницької діяльності, зокрема, в контексті сталого розвитку країни*

Для більшості країн світу, у т.ч. і країн Європейського Союзу (ЄС), розвиток підприємництва є невід'ємною складовою економічної і соціальної політики. Отже, справедливо розглядати соціальний потенціал підприємництва як показник соціально-економічного розвитку суспільства [1]. Адже, з одного боку, підприємництво є фактором соціально-економічного прогресу, а з іншого – в умовах соціально-економічного прогресу воно буде розвиватися високими темпами, цілком реалізуючи свій соціальний потенціал. Під соціальним потенціалом підприємництва ми будемо розуміти категорію, що характеризує сукупні можливості і здатності суспільства, соціальних груп та індивідів до підприємницької діяльності. Однак, розвиток соціального потенціалу підприємництва багато в чому визначає таке явище, як бідність населення, яка, у сучасних умовах, являє собою нездатність забезпечити людині споживання матеріальних і соціальних благ на рівні, достатньому для досягнення і підтримки її конкурентоздатності на ринку праці і/або для активної участі в житті регіонального соціуму. Саме бідність визначає обмеженість доступу значної частини населення нашої країни до ресурсів розвитку: якісних послуг освіти й охорони здоров'я, можливості успішної соціалізації молоді, тощо, а отже – реалізації власного підприємницького потенціалу. Так, відповідно до критеріїв ООН, більше 60% населення України перебуває за межею бідності, тому що має дохід менше 6000 доларів на рік (табл.1). За купівельною спроможністю населення України займає передостаннє місце серед країн Європи.

В поточному році відбувається подальше зниження реальних доходів населення: за даними Державної служби статистики України, в серпні 2015 р. реальна заробітна плата знизилася майже на 24% в порівнянні з серпнем 2014 року (рис.1).

Таблиця 1

**Розподіл населення за рівнем середньодушових  
еквівалентних загальних доходів (%)**

	І квартал 2014 р.	І квартал 2015 р.
Усе населення (тис. осіб)	41437,7	38982,6
Із середньодушовими еквівалентними загальними доходами на місяць, грн.:		
до 480,0	0,5	0,4
480,1–840,0	2,9	2,9
840,1–1200,0	11,0	7,4
1200,1–1560,0	19,9	16,3
1560,1–1920,0	21,7	18,9
1920,1–2280,0	15,4	17,9
2280,1–2640,0	10,2	12,5
2640,1–3000,0	6,7	8,1
3000,1–3360,0	4,3	4,8
3360,1–3720,0	2,2	3,5
понад 3720,0	5,2	7,3
Частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами на місяць, нижчими: середнього рівня загальних доходів	61,1	60,8
прожиткового мінімуму (1176,0 грн.)	13,0	10,0

Якщо порівняти Україну з Росією, Казахстаном та Кубою за динамікою індексу людського розвитку у 1980-2012 роках, то побачимо (табл. 2), що у Казахстані середньорічний приріст ІЛР у 2000-2013 рр. склав 0,84%, на Кубі – 0,73% та в Україні – 0,73%. Причому з 2008 р. Україна за цим індексом знизилась на 5 сходинок [2]. І якщо раніше ІЛР України підвищувався за рахунок складової «Освіта», то на протязі останніх років з'явилась негативна тенденція підвищення частки неписьменних серед населення у віці старше 6 років (наприклад, з 4,7% у 2009 р. до 5,2% у 2015 р.) [3]. Що стосується складової «Добробут», то, за даними Держстату України, який у січні 2015 р. провів модульне опитування 10,6 тис. домогосподарств [4], які брали участь у вибірковому обстеженні умов життя, щодо їхніх доходів та споживчих можливостей, частка домогосподарств, які оцінили рівень своїх доходів як достатній, склала 55%, що на 7 % менше, ніж у 2013 р. При цьому частка домогосподарств, які повідомили, що мали можливість робити заощадження, скоротилась на чверть і становила 8%.

Таблиця 2

## Тенденції в області ІЛР, 1980-2014 рр.

Рейтинг стран за ІЛР 2014	Індекс людського розвитку (ІЛР) значення									Індекс людського розвитку (ІЛР)		Середньорічний приріст ІЛР %		
	1980	1990	2000	2005	2007	2010	2011	2012	2013	2014	зміна 2008- 2013	1980-1990	1990-2000	2000-2013
РФ	...	0,730	0,713	0,753	0,770	0,782	0,784	0,788	0,778	57	0	...	-0,17	0,64
Куба	0,626	0,681	0,690	0,735	0,770	0,775	0,777	0,780	0,815	45	-9	0,68	0,17	0,73
Казахстан	...	..	0,663	0,721	0,734	0,744	0,750	0,754	0,757	70	-1	...	-0,09	0,84
Україна	...	0,714	0,673	0,718	0,722	0,726	0,730	0,733	0,734	83	-5	...	-0,54	0,73

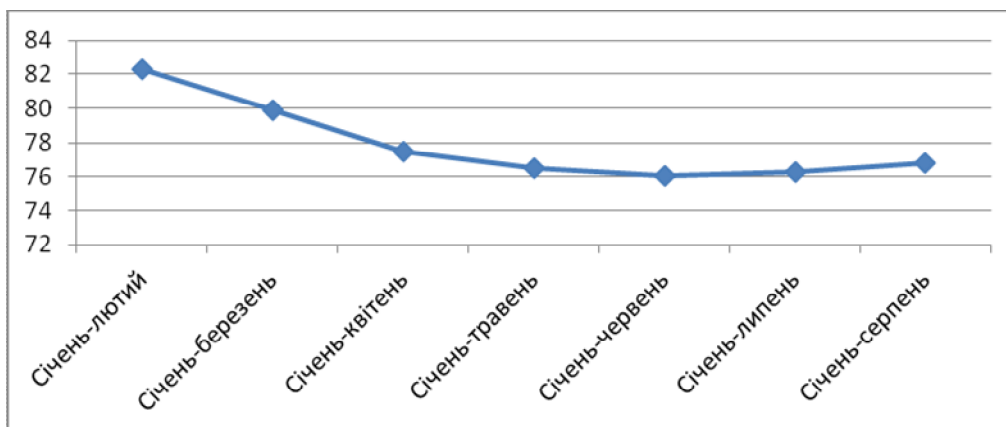


Рис. 1. Індеси реальної заробітної плати в Україні у 2015 році, у % до відповідного періоду попереднього року.

Вважали свій дохід достатнім для нормального харчування, але обмежували себе у споживанні непродовольчих товарів та послуг 41% домогосподарств (у 2013р. – 35%). Близько 4% домогосподарств (на 0,2 % більше, ніж у 2013 р.) повідомили, що не змогли забезпечити навіть достатнє харчування.

Порівняно з 2013р. дещо зросла частка домогосподарств з дітьми, які через нестачу коштів не могли давати дітям фрукти чи соки – 2,2% домогосподарств проти 1,9% у 2013 р. Не могли давати дітям їжу або гроші на харчування в школі 0,5% домогосподарств з дітьми (у 2013р. – 0,6%). Серед багатодітних домогосподарств не мали змоги давати дітям їжу або гроші на харчування в школі 3% домогосподарств (у 2013р. – 2%), фрукти чи соки – 6% (4%).

На наш погляд, на підвищену увагу заслуговує розподілення відповідей на питання про очікування зміни економічного становища домогосподарств на наступний рік: майже дві третини домогосподарств очікують погіршення свого добробуту (у січні 2014р. таких домогосподарств було 23%), 29% – не сподіваються на зміну свого матеріального становища (66%), і лише 4% оптимістично дивляться у майбутнє і сподіваються на покращання існуючого становища (десята частина) (табл. 3). Порівняно з підсумками аналогічного опитування у січні 2014р. відбулося зменшення часток домогосподарств з оптимістичними очікуваннями серед усіх типів домогосподарств незалежно від місця проживання та наявності дітей [4].

Таблиця 3

**Розподіли домогосподарств за оцінкою зміни їх матеріального стану  
та економічними очікуваннями на наступний рік**

Із загальної кількості частка домогосподарств (%), які вважають, що їх матеріальний стан у наступному році:	2013 р.	2014 р.
покращиться	10,1	3,5
залишиться без змін	65,7	28,9
погіршиться	22,7	65,3
не змогли відповісти	1,5	2,3

Ці прогнози виявились слухними, адже частка населення із середньодушовими доходами нижче розміру фактичного прожиткового мінімуму (у I кварталі 2015 р. – 1633 грн., у I кварталі 2014 р. – 1238 грн.) у січні - березні 2015 р. зросла майже вдвічі і становила 31%. Крім того, співвідношення мінімального рівня загальних доходів серед найбільш забезпечених 10% населення до максимального рівня серед найменш забезпечених 10% населення збільшилося, порівняно з I кварталом 2014 р. та становило 2,9 рази (у I кварталі 2014 р. – 2,8 рази). Як показав аналіз вартісної структури прожиткового мінімуму, в Україні основна частина витрат приходиться на групу продовольчих товарів – 55%, що характерно для слаборозвинених країн, тоді як у розвинутих країнах питома вага цих витрат складає 10-15%, зокрема у США – 15,4%, у Канаді - 14 % [5].

Якщо розглядати проблему бідності в Україні, то необхідно відзначити, що на початковому етапі ринкових перетворень бідними були переважно соціально вразливі верстви населення, тобто мала місце так звана «соціальна» бідність, то сьогодні переважна більшість бідних – це працездатні члени суспільства, що одержують низькі доходи, тобто переважає «економічна» бідність. Основними причинами такого стану є низький рівень заробітних плат, затримки з їх виплатою, безробіття, тощо. Це призводить до таких негативних наслідків, як: деактивізація економічної діяльності працездатного населення країни, їх професійна деградація, а отже - стримування процесу формування середнього класу, як соціальної основи економічного розвитку, погіршення здоров'я, зниження якості освіти населення, зростання смертності.

В усіх країнах, що проводять політику зниження бідності, застосовуються єдині принципи встановлення прожиткового мінімуму, визначені конвенцією МОП № 117 (ст. 5, ч. 2) і Конвенцією МОП № 82 (ст. 9, ч. 2): «...При встановленні прожиткового мінімуму приймаються до уваги такі основні потреби родин трудящих як продукти харчування, їхня калорійність, житло, одяг, медичне обслуговування й освіта». Склад

споживчого кошика різних країн, що застосовують цей метод виміру бідності, варіює в залежності від рівня економічного розвитку країни і уявлень суспільства про стандарти якості та рівня життя. Однак у розвинутих країнах методологія розрахунку споживчого бюджету відрізняється від методології, що використовується на пострадянському просторі. У цих країнах (США, Германия, Іспанія тощо) при складанні споживчого кошика використовується дані про динаміку споживання населенням різних товарів і послуг, на відміну від країн СНГ (у тому складі й України), де споживчий кошик – це мінімальний набір продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, необхідних для збереження здоров'я людини і забезпечення її життєдіяльності.

Таким чином, соціальний потенціал підприємництва в Україні погіршується. Крім того, за інформацією Transparency International, значно погіршилися умови в сфері ведення підприємницької діяльності. В першу чергу, це відноситься до видів, які вимагають тривалого періоду часу для реалізації інвестиційних проектів. Закони, що регулюють багато питань здійснення діяльності, як українських, так і зарубіжних компаній, залишаються малоефективними на практиці. Величезну силу набула корупція практично у всіх сферах життя громадян України: зі ста сімдесяти семи держав, які перераховані в списку обстежуваних експертами Transparency International, Україна знаходиться на 142-му місці з 175 країн [6]. За даними Українського інституту стратегій глобального розвитку та адаптації, корупція в Україні у 2015 р., незважаючи на зміну політичної еліти і прихід до влади нових людей, не зменшилася, а в деяких сферах навіть зросла на 5-18% (табл. 4) [7].

Таблиця 4

**Найбільш корумповані галузі (за оцінками українців)**

Рівень корупції в галузі	2013 р., %	2015 р., %	Зростання, %
Судова система	47,3	66,0	18,7
Правоохоронні органи	45,4	64,0	18,6
Державна влада в цілому	44,9	56,0	11,1
Медицина	40,6	54,0	13,4
Політична сфера в цілому	43,4	53,0	9,6
Політичні партії	38,3	45,0	6,7
Освіта	31,5	43,0	11,5
Економічна сфера, діяльність підприємств	30,2	36,0	5,8
Збройні сили України	19,6	28,0	8,4
Суспільні організації	15,8	20,0	4,2

За даними Doing Business 2015, Україна займає 96 місце серед 189 країн за рейтингом сприятливості умов для підприємницької діяльності,

тоді як пострадянські країни мають значно вищі рейтинги: Казахстан – 77, Молдова – 63, Росія – 62, а Беларусь – 57. А за показником «оподаткування» Україна займає 108 місце, тоді як Казахстан – 17, Росія – 49, Беларусь – 60, Молдова – 70 [8].

Отже, все вищезазначене дозволяє зробити висновок про необхідність усунення диспропорцій у розвитку соціального потенціалу як України в цілому, так і підприємницької діяльності, зокрема, в контексті сталого розвитку країни, для чого необхідно забезпечити підвищення якості життя та здоров'я населення шляхом довгострокових державних програм в області підвищення його доходів, а саме:

1. Створити умови для формування розвинутого і досить ємного ринку праці, в якому найбільш численними суб'єктами будуть виступати наймані працівники, що складатимуть не менше 60-70% від загальної чисельності економічно активного населення, з низькою часткою тіньового ринку (не перевищуючою 5-10% від чисельності економічно активного населення) і безробітних (не перевищуючою 3-5%), для чого:

– розробити і затвердити програму реформи заробітної плати до 2020р., спрямовану на її максимальну легалізацію, значне збільшення фонду оплати праці, за рахунок підвищення частки оплати праці до рівня 20-25% від загальних витрат на виробництво продукції. Для цього зменшити навантаження на фонд оплати праці шляхом встановлення для роботодавців ставки єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у розмірі 15%;

– невідкладно переглянути набір продуктів харчування, достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я, а також мінімальний набір непродовольчих товарів та мінімальний набір послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості, та змінити, відповідно до фактичних витрат населення, співвідношення продовольчих та непродовольчих товарів, а також послуг відповідно до реальних показників витрат та з урахуванням потреб нормального відтворення людини. Крім того, законодавчо закріпити перегляд наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг, з урахуванням яких визначається величина прожиткового мінімуму відповідно до Закону України «Про прожитковий мінімум» не рідше, ніж 1 раз на рік;

– відновити практику розробки державних програм зайнятості населення, забезпечених відповідними механізмами реалізації і фінансовими ресурсами;

– впровадити моніторинг ринку праці, що дозволить виявити тенденції попиту та пропозиції робочої сили, обґрунтувати раціональну

структуру та обсяги підготовки кадрів в установах усіх видів професійної освіти. За результатами моніторингу можна виявити потреби територій в робочій силі, тенденції її попиту та пропозиції, обґрунтовувати раціональну структуру та обсяги підготовки кадрів в установах професійної освіти, що є найважливішою передумовою адекватності ринку освітніх послуг ринку праці, визначення стратегії навчальних закладів щодо підготовки та працевлаштування випускників.

2. З метою усунення диспропорцій у розподіленні населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів:

– реформувати податок на доходи фізичних осіб таким чином: при розрахунку податку на доходи фізичних осіб закріпити законодавчо не податкову соціальну пільгу, а неоподатковуваний мінімум щомісячного доходу на рівні мінімальної заробітної плати;

– виконати рекомендації ООН щодо співвідношення мінімальної і середньої зарплати штатного працівника на рівні 50%.

Збільшення, внаслідок реалізації запропонованого комплексу заходів, середньої зарплати в Україні дозволить компенсувати втрати Пенсійного фонду від зменшення ставки єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування для роботодавців та забезпечити відновлення і розвиток соціального потенціалу підприємництва у країні у контексті її сталого розвитку.

### *Література*

1. Бурганова Э.Ф. Малый бизнес: социальный потенциал, управление / Дисс. к.соц.н.– С.-Петербург, 1999.– 130 с. [С.52].
2. Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience.– Copyright © 2014 by the United Nations Development Programme 1 UN Plaza, New York, NY 10017, USA. – [Електронне джерело]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org>
3. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2015 році: Статистичний збірник. – К.: ІВЦ Держстату України, 2015. – 86 с. [С.49].
4. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів у 2014 році: Доповідь. – К.: ІВЦ Держстату України, 2015. – 11 с.
5. Чья корзина тяжелее? Сравнение потребительских корзин в России и США. – [Електронне джерело]. – Режим доступу: <http://h.ua/story/349108/#ixzz3nbq7Ftjw>
6. Индекс сприйняття корупції 2014. – [Електронне джерело]. – Режим доступу: [www.transparency.org](http://www.transparency.org)
7. За последние 2 года уровень коррупции в Украине вырос на 18%, -

исследование. – [Електронне джерело]. – Режим доступу:  
<http://uisgda.com/analituka/>

8. Doing Business 2015 / The International Bank for Reconstruction and  
Development / The World Bank. – [Електронне джерело]. – Режим доступу:  
[www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

*Abstract*

**Shlafman N., Bondarenko E., Zakcharov A.**

**Overcoming social imbalances potential business in Ukraine**

The article analyzes revealed disparities and social potential of business in Ukraine and proposed a set of measures to address the imbalances in the development of social potential of Ukraine as a whole, and entrepreneurship, particularly in the context of sustainable development.

УДК 338.5

**МОНІТОРИНГ І ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ З  
ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА В СИСТЕМІ КОНТРОЛЮ  
ДІЯЛЬНОСТІ І РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

*Балан О.С., Балан А.А., Парьєва Н.О.*

---

*Запропоновані методичні рекомендації щодо інтегрування моніторингу і оцінки інвестиційних проектів з виробництва біопалива в систему контролю діяльності і розвитку підприємства. Сформовано завдання моніторингу і оцінки, розроблено концептуальну модель та індикативні показники моніторингу і оцінки інвестиційних проектів з виробництва біопалива.*

Сучасні умови господарювання загострюють проблему необхідності підвищення енергоефективності та енергонезалежності промислових підприємств. Це визначає необхідність реалізації інвестиційних проектів з енергозбереження у скорочений час і в режимі сурової економії. Відтак, основна проблема, що вирішується полягає у відсутності інструментарію моніторингу і оцінки інвестиційних проектів з використання вторинних енергетичних ресурсів, здатного своєчасно та об'єктивно оцінити результати енергозберігаючих заходів. Отже, виникає необхідність у інтегруванні моніторингу і оцінки інвестиційних проектів з енергозбереження в систему контролю діяльності і розвитку промислового підприємства.

Дослідженням різних аспектів у сфері енергозбереження присвятили праці вітчизняні вчені: С.Алдошин, О.Амоша, Б.Буркинський, М.Войнаренко, В.Гейць, В.Захарченко, С.Кизим, М.Кулик, В.Осипов, а також зарубіжних А.Грінспен, П.Друкер, Ф.Котлер, М.Портер. Вагомий внесок у розвиток теорії моніторингу в економіці здійснили вітчизняні науковці Л.Іщенко, І.Кузнецова, А.Ревенко, Ю.Цал-Цалко, І.Чуліпа. Процес контролювання висвітлили: Ф.Бутинець, Т.Бутинець, Л.Дікань, Н.Дорош, І.Дрозд, Є.Калюга, О.Кузьмін, В.Максімова, О.Мельник, В.Мурашко, С.Петренко, Н.Петренко, С.Філіппова. Проблеми реалізації інвестиційних проектів висвітлено у працях І.Бланка, В.Гриньової, В.Коюди, В.Савчука, А.Пересади, С.Прилипко, Д.Норткотта. Разом з тим, проблема інтеграції моніторингу та оцінки енергоефективних

інвестиційних проектів в систему контролю промислового підприємства досі не вирішена.

Відтак, незважаючи на вагомий внесок вищезначених науковців, комплексних наукових досліджень та практичних напрацювань стосовно моніторингу і оцінки інвестиційних проектів з енергозбереження поки що недостатньо, що і зумовлює вибір теми статті.

Мета статті полягає розробці методичних рекомендацій щодо інтегрування моніторингу і оцінки інвестиційних проектів з енергозбереження в систему контролю підприємства на засадах контролінгу.

В сучасному трактуванні контролінг постає концепцією системного управління, спрямованого на розвиток підприємства, що на практичному рівні його реалізації є цілеспрямованою системою управління підприємством. Відтак, в системі контролінгу контроль – це функція управління, яка представлена у всіх сферах діяльності підприємства та рівнях його управління. На рівні оперативного управління, тобто в системі оперативного контролінгу, функціонує система оперативного контролю; на рівні стратегічного контролінгу – система стратегічного контролю.

В основу організації контролю процесів розробки і реалізації інвестиційних проектів з енергозбереження покладається їх ресурсне забезпечення. Відтак, моніторинг ресурсів підприємства, які спрямовуються на заходи з енергозбереження, необхідно здійснювати за таким їх угрупованням як: фінансові, матеріальні, людські, інфраструктуру та виробниче середовище. Фінансові ресурси – це кошти, якими розпоряджується підприємство, призначені для фінансування поточних витрат і витрат по розширеному відтворенню для виконання фінансових зобов'язань і матеріального стимулювання персоналу. Матеріальні ресурси (виробничі запаси) являють собою запаси предметів праці, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних потреб, і наявність яких є необхідною умовою ритмічної роботи підприємства. Людські ресурси – це сукупність робітників з кваліфікацією до розробки або підтримки продукту або сервісу. Інфраструктура – сукупність структурних одиниць підприємства. Виробниче середовище – це сукупність виробничих потужностей підприємства, що забезпечують можливість виконання виробничої діяльності.

В системі управління підприємством (СУП) моніторинг – це інструмент СВК, який є системою спеціально організованого повсякчасного спостереження за діяльністю і розвитком підприємства (рис. 1).

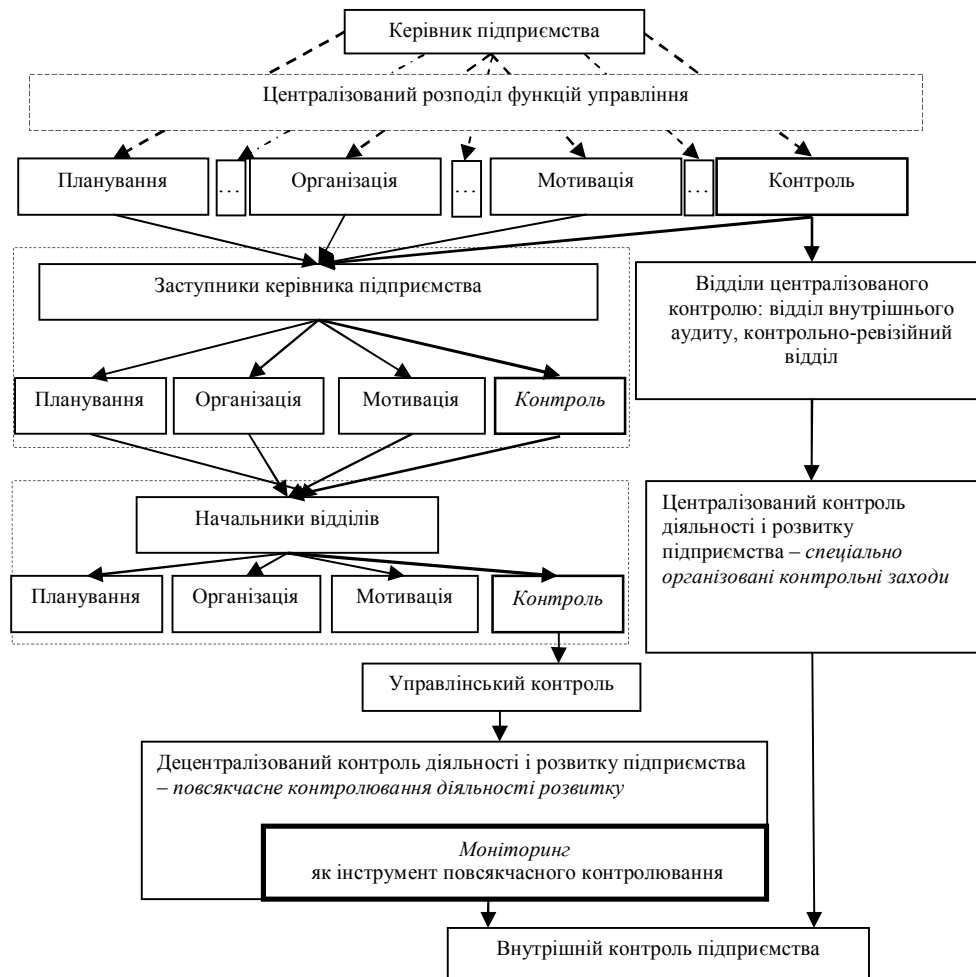


Рис. 1. Моніторинг в системі внутрішнього контролю підприємства з виробництва біопалива [1, 3]

Результати моніторингу є суттєвою складовою інформаційно-аналітичного забезпечення процесів повсякчасного контролювання для цілей прийняття управлінських рішень стосовно діяльності і розвитку підприємства. Виходячи з того, що управління процесами розробки і реалізації інвестиційного проекту (ІП) підприємства є складовою СУП, моніторинг ІП є складовою моніторингу СУП.

Таким чином, мета моніторингу СУП – своєчасне формування об'єктивних даних про стан підприємства, прогнозування динаміки і основних тенденцій його розвитку. За таких умов, моніторинг СУП

доцільно класифікувати на такі види: попередній, поточний та наступний (рис. 2).

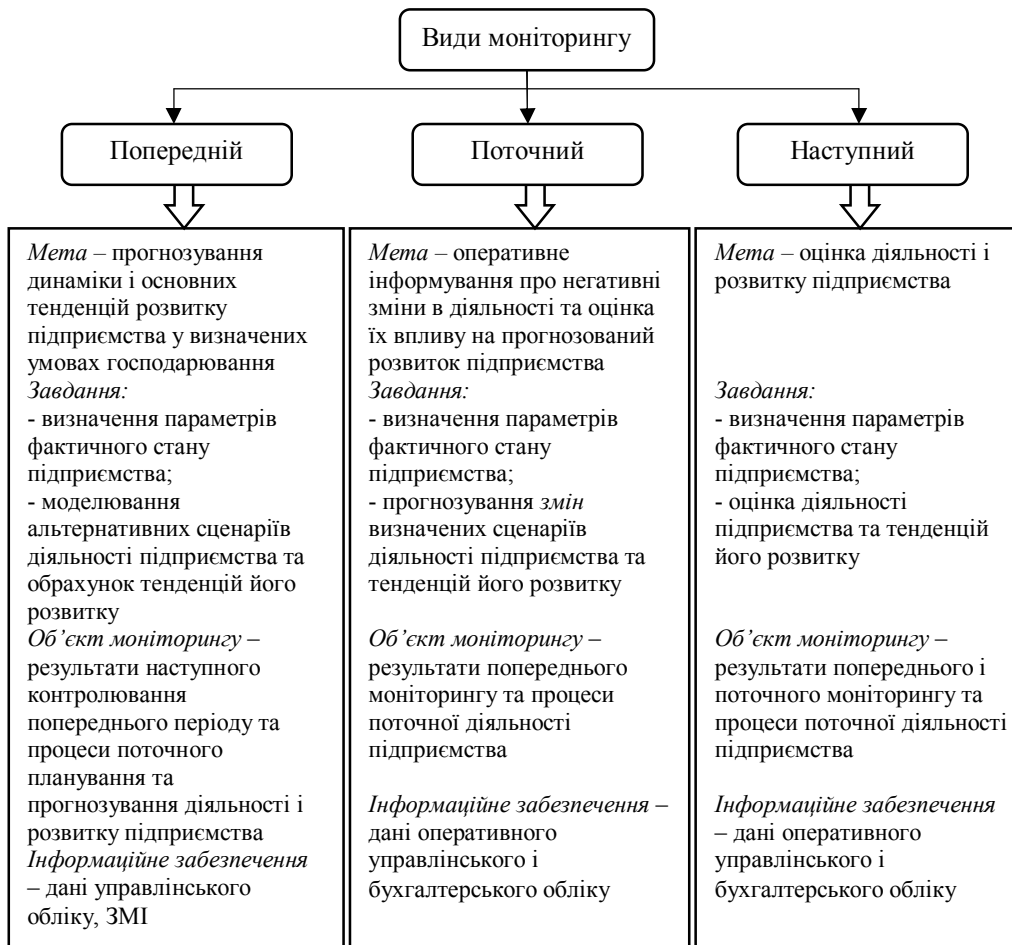


Рис. 2. Види моніторингу системи управління підприємством

Мета моніторингу ІІ – своєчасне формування об'єктивних даних про хід процесів розробки і реалізації ІІ підприємства, прогнозування його впливу на основні тенденції його розвитку. Відповідної класифікації набуває моніторинг ІІ: попередній, поточний та наступний моніторинг ІІ. Але, оскільки інвестиційний проект в динаміці – це довготривала складова життєвого циклу підприємства, виникає необхідність контролювання: а) узгодженості життєвого циклу підприємства із життєвим циклом самого інвестиційного проекту; б) впливу окремих стадій життєвого циклу інвестиційного проекту на зміни в діяльності і розвитку підприємства.

Враховуючи нерозривність процесів розробки і реалізації інвестиційних проектів підприємства із його діяльністю, моніторинг і оцінка інвестиційного проекту з енергозбереження є невід'ємною складовою узгодженого контролювання його діяльності і розвитку [1] і виконується в рамках моделі контролювання його діяльності та розвитку (рис. 3). Відтак, моніторинг інвестиційного проекту проваджується в рамках чотирьох основних видів контролю одночасно: фінансового, економічного, адміністративно-правового і технічного (табл.1).

Таблиця 1

**Завдання моніторингу і оцінки інвестиційного проекту за видами контролю**

Вид контролю	Завдання моніторингу ІІ	Завдання оцінки ІІ
1. Адміністративно-правовий	Безперервний збір та обробка інформації про відповідність ресурсного забезпечення вимогам зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства	Визначення рівня впливу розрахованих відхилень на запланований (прогнозований) результат
2. Фінансовий	Безперервний збір та обробка інформації про достовірність даних звітної документації щодо об'ємів ресурсного забезпечення інвестиційного проекту	
3. Технічний	Безперервний збір та обробка інформації про відповідність якості ресурсів нормам	
4. Економічний	Безперервний збір та обробка інформації про достатність об'ємів кожного з ресурсів	

*Моніторинг інвестиційного проекту* в системі контролю підприємства – це складова процесів контролю діяльності і розвитку підприємства, постійний і систематичний процес збору і обробки обліково-аналітичної інформації про стан процесів розробки і реалізації інвестиційного проекту, фіксації відхилень від запланованих чи прогнозованих показників.

За результатами моніторингу проводиться оцінка інвестиційного проекту, яка визначає вплив встановлених відхилень у двох напрямках: на запланований (прогнозований) результат проектування та діяльність і розвиток підприємства (рис. 4). Результати моніторингу і оцінки інвестиційного проекту є складовою обґрунтування управлінського рішення щодо змісту та спрямованості впливу на діяльність підприємства.



Рис. 3. Моніторинг і оцінка діяльності підприємства в моделі контролю його діяльності (Джерело: авторська розробка)

Якщо моніторинг визначає критерії за якими можна налагодити зворотній зв'язок між результатами контролю і управлінськими рішеннями щодо впровадження коригуючих та попереджуючих заходів, то оцінка визначає його спрямованість.

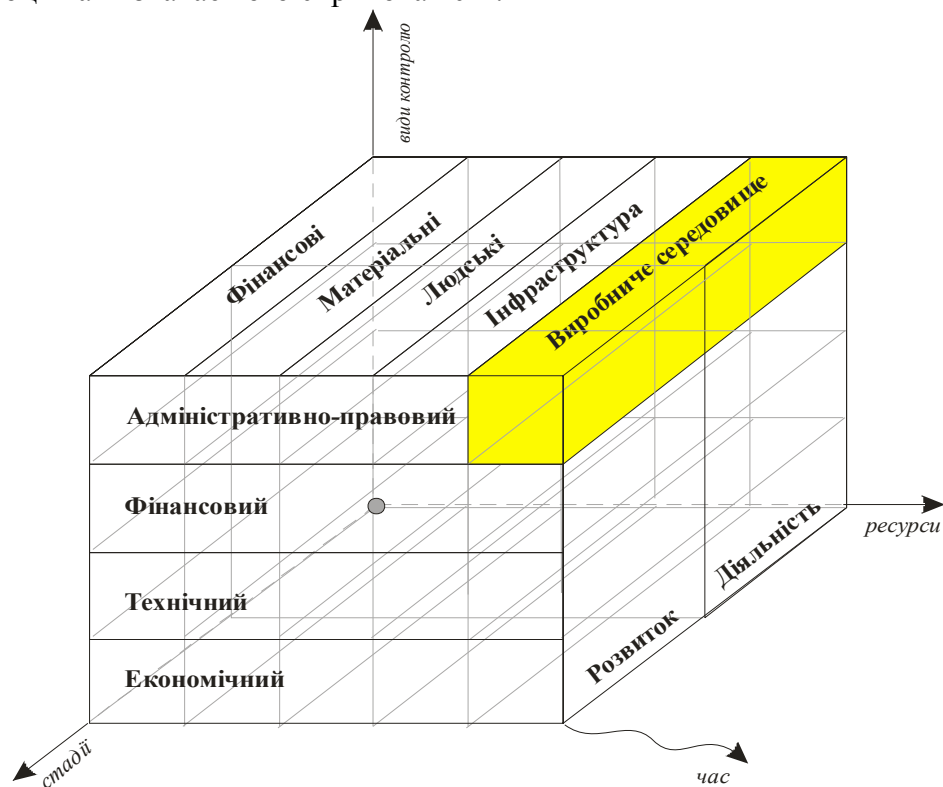


Рис. 4. Статична концептуальна 4D-модель узгодженого моніторингу інвестиційного проекту [1]

Враховуючи вищевикладене моніторинг і оцінку інвестиційного проекту в системі контролю підприємства пропонується здійснювати за допомогою статичної концептуальної моделі узгодженого контролювання [1].

Як було доказано раніше, контролювання як вид управлінської діяльності – це сукупність процесів контролювання окремих об'єктів. Тому досягнення мети кожного з цих процесів зв'язане з урахуванням їх кінетики, коли важливе виконання всіх контрольних операцій в узгодженні з параметрами процесу та періодом часу. «Світ» є неперервним (континуумом); для кожної події є як завгодно близькі «сусідні» (ті, що відбуваються, або мислимі) події, координати яких  $x_2, y_2, z_2, t_2$ , як завгодно мало відрізняються від координат події  $x_1, y_1, z_1, t_1$ , яка

спостерігалася спочатку. Відтак, просторові координати  $x$ ,  $y$ ,  $z$ ,  $t$  відповідають: ресурсам, стадіям функціонування підприємства, видам контролю, фазам життєвого циклу інвестиційного проекту.

Оскільки часова координата  $t$  відображає зміни процесів контролювання у часі, тому уявляємо його як динамічне відображення статичної концептуальної 4D-моделі узгодженого контролювання (рис. 2). Обрані в моделі види контролю спрямовані оцінку виконання умови позитивності (табл. 2).

Проте, оскільки ось  $z$  характеризує «види контролю» (сукупність складних процесів, які також можуть бути представлені у вигляді чотиривимірних моделей та не є дискретними значеннями тривимірного евклідового простору) пропонуємо алгоритм пошарової роботи статичної концептуальної 4D-моделі узгодженого контролювання (рис. 5).

Таблиця 2

**Індикатори оцінки статичної концептуальної 4D-моделі узгодженого контролювання (Джерело: авторська розробка)**

Вид контролю	Ресурси, що моніторяться	Індикатор, розмірність		Умова позитивності
1. Адміністративно-правовий	Фінансові; матеріальні; людські; інфраструктура; виробниче середовище	$P_iA$	Ваговий коефіцієнт (індикатор), 1 або 0	$P_iA > 0$ , ( $0=1 \min(A_k)$ )
2. Фінансовий	Фінансові; матеріальні; людські; інфраструктура; виробниче середовище	$P_iF$	Ваговий коефіцієнт (індикатор), 1 або 0	$P_iF > 0$ ( $0=1 \min(F_k)$ )
3. Технічний	Матеріальні Виробниче середовище	$P_iT$	Ваговий коефіцієнт (індикатор), 1 або 0	$P_iT > 0$ ( $0=1 \min(T_k)$ )
4. Економічний	Фінансові; матеріальні; людські; інфраструктура; виробниче середовище	$P_iE$	Об'єм ресурсів, (тис. грн.)	$P_iE \geq 1D \min(E_k)$ або $P_iE \geq 1P \min(E_k)$

Він імітує псевдо-дискретну роботу моделі. Кожен шар – це сукупність інформації, сформованої в процесі моніторингу забезпеченості: а) діяльності енергопостачального підприємства окремими видами ресурсів; б) достатності цих ресурсів для досягнення цілей розвитку ЕПП за рахунок реалізації інвестиційного проекту.

Якщо перші три шари містять якісні характеристики ресурсів і визначають готовність ЕПП діяльності, то шар «Економічний контроль» – оцінює рівень досяжності цілей проектування за наявним об'ємом ресурсів, застосовуючи аналітичні інструменти контролювання.

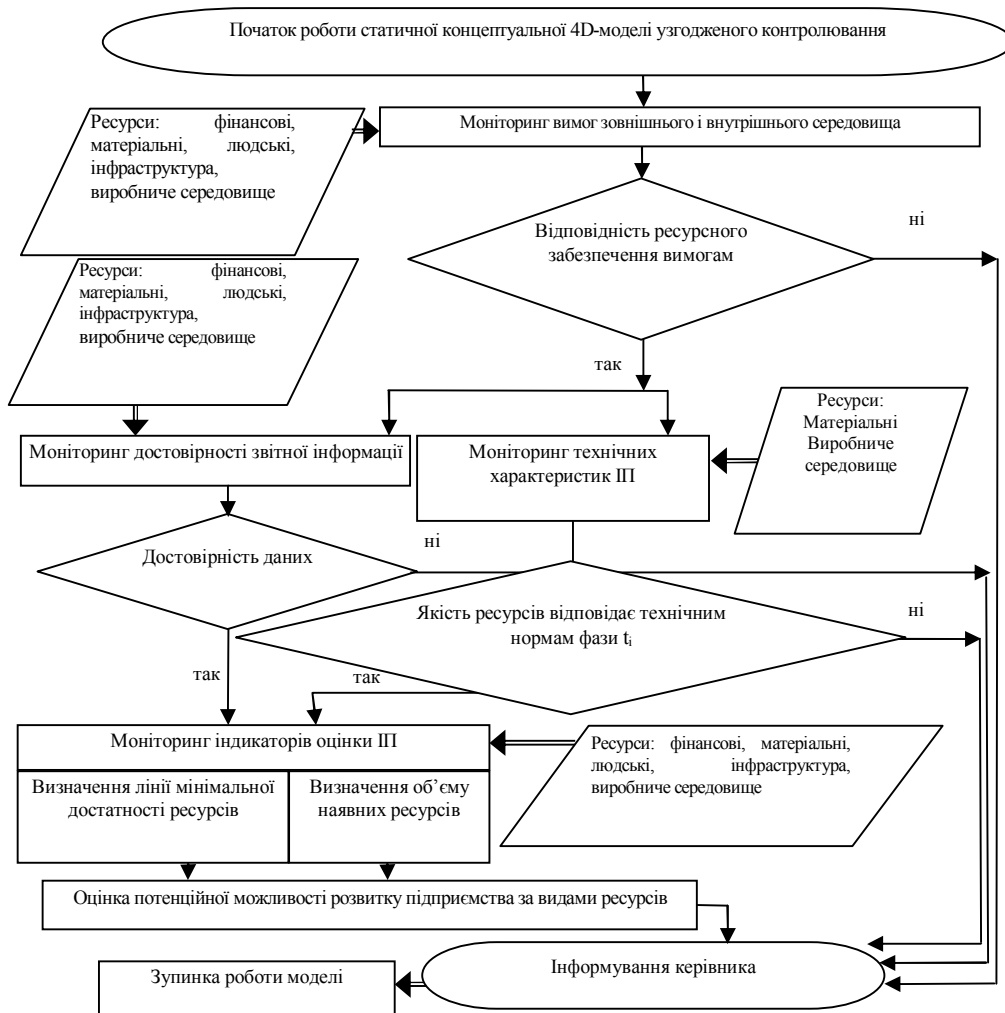


Рис. 5. Моніторинг ІП в системі пошарового контролювання на підставі концептуальної 4D-моделі узгодженого контролювання (Джерело: авторська розробка)

Відтак, очікуваним результатом інтегрування моніторингу і оцінки інвестиційних проектів в систему контролю діяльності підприємства на засадах контролінгу є підвищення ефективності управління підприємства за рахунок узгодження контролювання інвестиційних проектів підприємства із системою його внутрішнього контролю.

**Висновки.** Таким чином, у статті надані рекомендації щодо інтегрування моніторингу і оцінки інвестиційних проектів з енергозбереження в систему контролю діяльності підприємства на засадах

контролінгу. Подальшу роботу необхідно спрямувати на уточнення організаційно-методичного забезпечення моніторингу і оцінки проектів з енергозбереження.

#### *Література*

1. Балан А.А. Економічний інструментарій узгодженого контролювання діяльності та розвитку енергопостачального підприємства: монографія / А.А. Балан, С.В.Філіппова. – Донецьк: Вид-во «Ноулідж» (донецьке відділення), 2013. – 181 с.
2. Балан О.С. Прийняття інвестиційних рішень в інвестиційному менеджменті: монографія / О.С. Балан, С.В. Філіппова – Донецьк: Вид-во «Ноулідж» (донецьке відділення), 2013. – 371 с.
3. Балан О.С. Управління процесом прийняття інвестиційних рішень на підприємствах виробничої сфери : дис. д.е.н.: 08.00.04 / Балан Олександр Сергійович. – Одеса, 2015. – 496 с.

#### *Abstract*

**Balan O., Balan A., Par`eva N.**

**Monitoring and assessment of investment projects for biofuel production within the industrial enterprise activity & developmeny control system**

The proposed guidelines for integrating the monitoring and evaluation of investment projects for the production of biofuels in control activities and enterprise development. Formed tasks of monitoring and evaluation, developed a conceptual model and indicative indicators for monitoring and evaluation of investment projects for the production of biofuels.

УДК 330:338.2

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕНДЕНЦІЇ ТА  
ЗАВДАННЯ**

*Богаченко А.В., Гаценко С.В.*

---

*У статті досліджено організаційно-інфраструктурне забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні. В ході дослідження виявлено насичену нормативно-правову базу для створення інфраструктури підтримки малого підприємництва для реалізації державної та недержавної підтримки. При цьому нормативно-правові акти не завжди узгоджені між собою, що посилюється кризовим станом економіки країни, що у свою чергу, створює несприятливе середовище для розвитку підприємництва взагалі.*

**Постановка проблеми.** Економічна система України переживає складний процес формування нових соціально-економічних відносин в умовах нарощування нестійкого економічного розвитку. Важливим завданням будь-якої системи є збереження стабільності розвитку.

У сучасному кризовому економічному та політичному становищі та в результаті втрати частини ринків збуту, підприємництво та особливо мале підприємництво несе втрати. Відповідно до офіційної статистики існує тенденція до припинення діяльності малим підприємництвом. Мале підприємництво (далі - МП) є своєрідним індикатором стану економіки, бо є дуже вразливим до зовнішнього середовища і його швидкість реакції на зміни середовища значно більша ніж у великого підприємництва. Наявність МП є запорукою стабільного розвитку багатьох західних країн, та їх вклад у ВВП країни може сягати більше 60%.

Визначальною передумовою становлення та сталого розвитку малого підприємництва є розвинута інфраструктура підтримки даного сектора економіки. Тому огляду завдань та тенденцій організаційно-інформаційного забезпечення розвитку малого підприємництва присвячена дана робота.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемами малого підприємництва займається на сьогоднішній день чимало вчених як вітчизняних так і закордонних, широко обговорюється на вітчизняних та міжнародних наукових конференціях, на сторінках періодичних видань,

що свідчить про актуальність даної проблеми та бажання знайти і проаналізувати можливі шляхи до вирішення проблеми.

Висвітленням проблем малого підприємництва займаються в своїх працях такі провідні вітчизняні науковці як: Варналій З.С., Воротіна Л.І., Колеснікова Л., вони акцентують увагу на підходах до вирішення проблем розвитку малого підприємництва. Вагомий внесок у дослідження та аналіз проблем та перспектив розвитку малого підприємництва зробили Половен О., Петренко К., Румянцева С., Стричак Г., Кондратюк Т. [1-5] та інші.

Авторами проводиться дослідження проблем малого підприємництва у періодичних виданнях ведеться робота з пошуку потенційних інвесторів, донорів для програм кредитної підтримки, здійснюється огляд українського законодавства та виявлення його слабких сторін. Задля цього часто аналізується закордонний досвід країн з більш розвинутою економікою та сталою динамікою розвитку.[6]

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Розглядаючи існуючі дослідження та публікації, варто відмітити відсутність інфраструктури підтримки малого підприємництва певних галузей, що є ключовими для розвитку економіки країни на сучасному етапі.

**Мета статті.** Метою дослідження є огляд організаційно-інфраструктурного забезпечення розвитку малого підприємництва, тенденції та завдання

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Мале підприємство є якісною характеристикою стану ринкової економіки України. Враховуючи досвід розвинених західних країн, саме в період економічної кризи мале підприємство може стати джерелом її подолання. Крім того МП часто відіграє роль соціального демпфера, бо здатне вбирати у себе вивільнену (особливо у періоди економічних депресій) робочу силу та підвищувати рівень добробуту широких верств населення, зміцнювати демократичні інститути суспільства, соціальне партнерство, тим самим, розширює середній клас. Таким чином, на сучасному суспільстві МП значною мірою забезпечує соціальну та загальну стабільність як найважливіший момент нормального, збалансованого соціального розвитку країни та її національного господарства. Відповідно до статистики на сьогоднішній день спостерігається тенденція до припинення діяльності МП, це можна наглядно проілюструвати за допомогою динаміки відкриття (закриття) фізичних осіб-підприємців (рис.1), які є складовою МП. Такий стан спричинений низкою факторів передусім зовнішніх по відношенню до підприємництва:

- не стабільна економічна та політична ситуація в країні;

- податковий та адміністративний тиск;
- не стабільність банківського сектору;
- низька купівельна спроможність населення;
- соціальна напруженість, криміногенний стан та інше.

Тому дуже важлива зважена підтримка малого підприємництва як в цілому так і окремих галузей, які є ключовими для економіки країни. Та це не можливо без сформованої інфраструктури підтримки. Через те, що МП в Україні у порівнянні із більш розвинутими країнами, ще набирає оберти, елементи організаційно-інфраструктурного забезпечення МП зазнають системних та часткових змін, бо перебувають на етапі становлення.

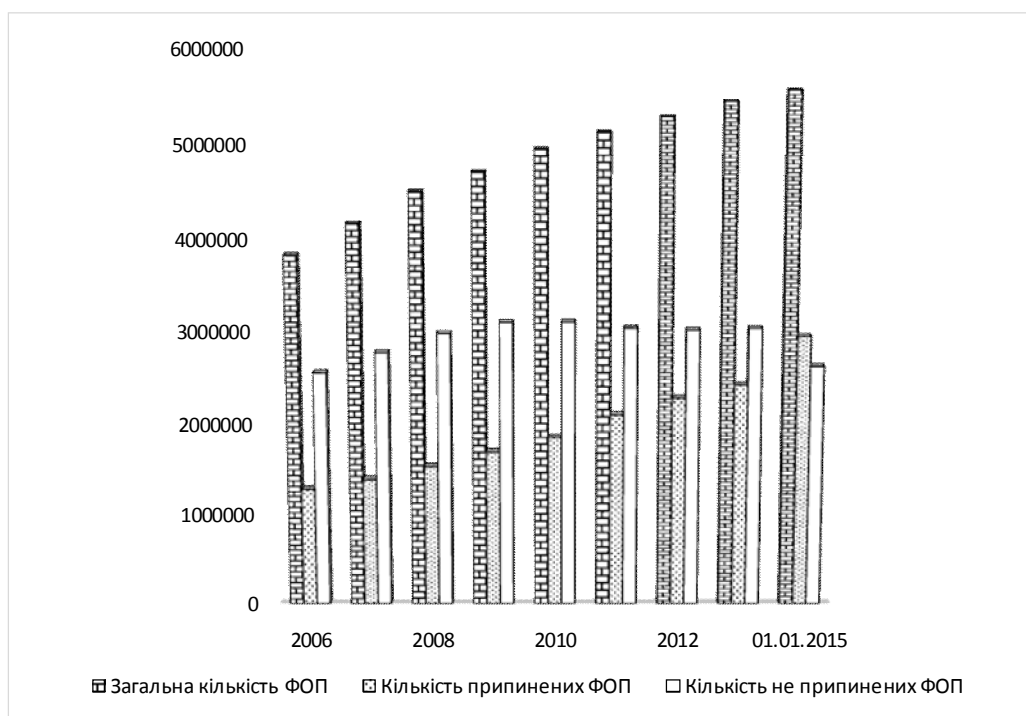


Рис.1. Динаміка показників відкриття за закриття саме фізичних-осіб підприємців в період з 2006 року по 1.01.2015 року  
*Джерело: побудовано на основі показників стану державної реєстрації суб'єктів господарської діяльності в Україні у період з 2000- 1.01.2015 р. за даними Державної служби статистики України[7]*

Малі промислові підприємства невід’ємна частина економіки багатьох індустріально розвинених країн. Вони виконують ряд важливіших соціально-економічних функцій, що зазначались вище. Крім того вони сприяють залученню до процесу виробництва ресурсів, що не використовуються великими підприємствами, задоволення диференційованого виробничого і невиробничого попиту, освоєння нових (у тому числі зарубіжних) ринків тощо.

Мале промислове підприємство (далі – МПП) займає невелику частку промислового сектору, але, відповідно до статистичних даних, його роль з кожним роком збільшується. Огляд законодавства виявив відсутність регламентованого нормативно-правовим документами визначення поняття малого промислового підприємництва, але можливо його сформулювати на основі відомих ознак більш ширших понять таких як промислове підприємство та мале підприємництво зважаючи на місце і роль його у структурі національного господарства:

– як частина реального сектору економіки (промисловості), частиною якого є крім малого і середнього входить і велике підприємництво;

– як частина малого підприємництва в цілому;

– як важлива складова частина підприємництва.

З огляду на світову практику, МПП обмежується переважно: оброблювальною промисловістю, допоміжним виробництвом, виробництвом, що спеціалізується на певних видах продукції, крім того це ще ремісництво.

Відповідно до даних статистики об’єми реалізованої продукції, що здійсненої МПП складає 5,4% до загального обсягу реалізації всіх промислових підприємств у 2014 році (таблиця 1).

Таблиця 1.

**Динаміка обсягу реалізованої продукції промисловим підприємництвом за 2011-2014 роки [8]**

	велике підприємництво		середнє підприємництво		мале підприємництво		з них ікропідприємства	
	млн. грн.	у% до загального обсягу реалізації	млн. грн.	у% до загального обсягу реалізації	млн. грн.	у% до загального обсягу реалізації	млн. грн.	у% до загального обсягу реалізації
2011 рік	988435,4	67,5	414081,3	28,3	62275,4	4,2	13794,1	0,9
2012 рік	970009,3	64,7	457750,3	30,5	71170,1	4,8	14511,2	1,0
2013 рік	934135,1	63,4	461843,4	31,4	77113,0	5,2	17254,8	1,2
2014 рік	926340,9	61,7	494355,2	32,9	81287,5	5,4	17584,1	1,2

МПП на відміну від малого підприємництва в будівництві та сільському господарстві займає меншу долю в реалізації. Мала частка МПП може бути пов'язана із специфікою самої промисловості, малою підтримкою малого підприємництва промисловості, монополізм ринку промисловості країни.

З даних таблиці видно, що частка МПП хоч і не велика, але з кожним роком збільшується і при правильному організаційно-інфраструктурному забезпеченні розвитку може відкрити нові горизонти розвитку, розвиток нових підгалузей промисловості.

На основі даних таблиці 1 побудовано діаграми на рис. 2.



Рис.2. Діаграми обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств за їх розмірами 2011-2014 рр. [8]

Проблема фінансування суб'єктів МПП та малого підприємництва взагалі полягає в обмеженні доступу до таких традиційних для ринкової економіки джерел фінансових ресурсів, як кошти банківської системи та ринку цінних паперів. Оскільки не всі банки займаються кредитуванням малого підприємництва через:

- нестабільність доходів підприємця;

- частина підприємців офіційно не може підтвердити свої доходи, на основі яких йому можуть надати кредит;
- відсутність достатніх гарантій для банків (застава або високоліквідні активи) тощо.

Стан малого підприємництва погіршується у відповідь на кризові умови економіки України. У більш економічно розвинених країнах роль банківських кредитів, як одного з головних джерел фінансових ресурсів малого бізнесу, дуже вагома.

Біржі, позабіржові торгові системи також недоступні для малих підприємств через існуючі вимоги включення цінних паперів підприємства у лістинг, а страхові компанії, інвестиційні фонди не дають змоги МП використовувати їхні ресурси для підтримки малого підприємництва України через високу ризикованість.

Відповідно до діючого законодавства на території України функціонує величезна кількість державних та недержавних організацій, що займаються підтримкою малого підприємництва, крім того у кожній області відповідно до законодавства розроблена своя політика підтримки та розвитку малого та середнього підприємництва, тільки в Одеській області біля 16 громадських організацій підприємців – і все це формує інфраструктуру підтримки малого підприємництва.

Інфраструктура підтримки малого підприємництва в Україні – це сукупність організаційних структур (центри підтримки підприємництва, бізнес-інкубатори, технопарки, консалтингові фірми, маркетингові та інші організації), що засновані у вигляді різних форм власності, які обслуговують інтереси суб'єктів підприємницької діяльності України, здійснюють забезпечення їхньої господарської діяльності та сприяють підвищенню її ефективності. Складність інфраструктури підтримки МП як системи спричинена різноманітністю функцій, які мають виконувати і виконують її складові елементи.

Інфраструктура сприяє створенню та функціонуванню сектору МП в умовах перехідної економіки України та забезпечує формування конкретного організаційно-економічного середовища для стимулювання підприємницької діяльності та швидкої адаптації суб'єктів малого підприємництва до ринкових умов. [9]

Сформовану мережу інфраструктури підтримки малого підприємництва можна класифікувати за ознаками відповідно до рис. 3.

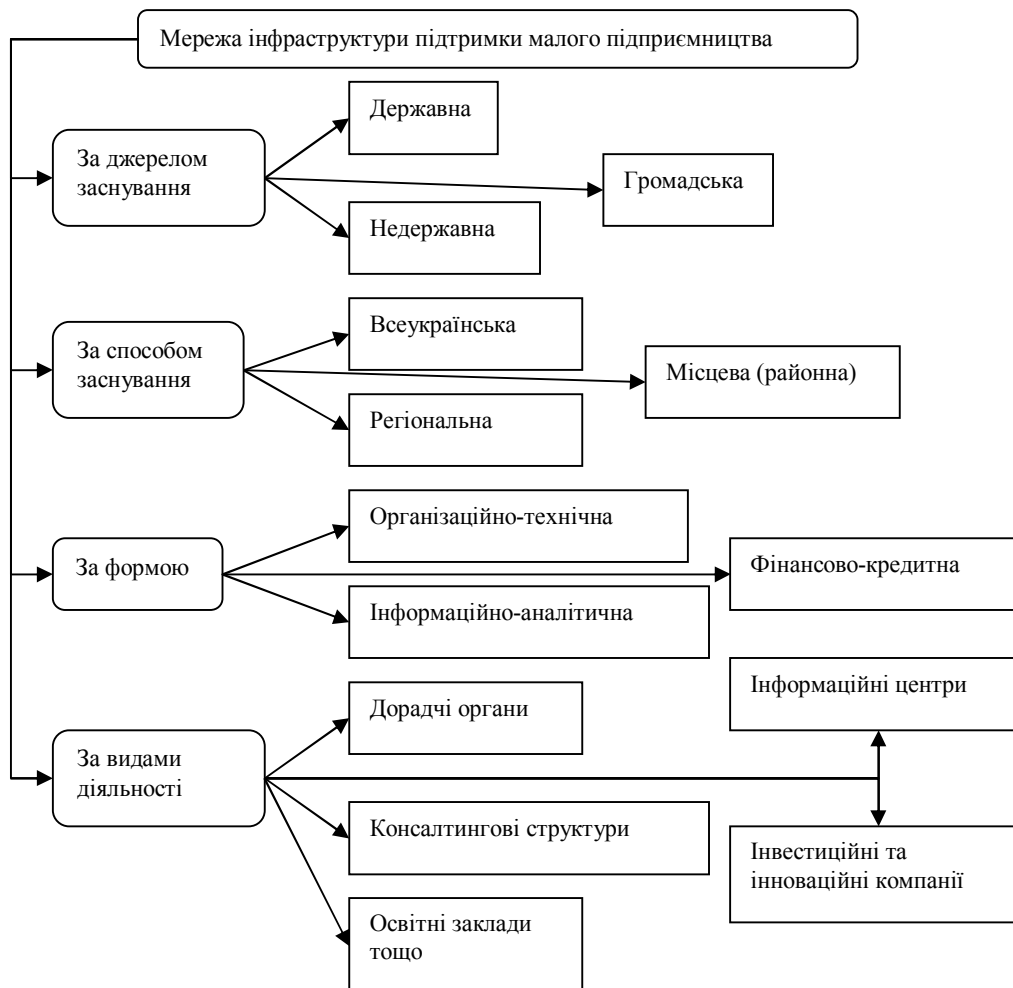


Рис. 3. Класифікація мережі інфраструктури підтримки малого підприємництва

Розглядаючи наведену класифікацію на рисунку 3, варто відмітити, що це тільки види, а кожен вид інфраструктури розвитку малого підприємництва, у свою чергу, може бути представлений в таких формах:

- Дорадчі: Громадська Колегія Держпідприємництва України, регіональні громадські колегії, координаційні ради (комітети) з питань розвитку підприємництва;
- Консалтингові: бізнес-центри, приватні фірми, контори тощо;
- Інформаційні: громадські приймальні, юридичні консультації, так звані “гарячі лінії” для підприємців;
- Інноваційні структури: технопарки, наукові парки, бізнес-

техноінкубатори. Відповідно до класифікації наведеної на рисунку 3, банки, фонди підтримки малого підприємництва та інші небанківські фінансові установи (кредитні спілки, лізингові, страхові компанії, пенсійні, інвестиційні фонди тощо) відносяться до фінансово-кредитних установ.

Інфраструктурою вирішуються наступні завдання: юридична, адміністративна, громадська, інформаційна, фінансово-кредитна, технічна та виробнича, маркетингова, консалтингова підтримка; здійснення підготовки та перепідготовка кадрів, створення умов для високотехнологічних бізнесів [11].

Інформаційно-аналітична інфраструктура підтримки МП представляє собою сукупність наданих послуг (консультаційних, юридичних) уповноваженими на те установами, організаціями суб'єктам МП для їх успішної організації та функціонування. Метою інформаційно-аналітичної інфраструктури є підтримка суб'єктів МП на особливо ризикованому першому етапі їх становлення шляхом використання досвіду, обладнання, ділових та науково-технічних зв'язків центру [12].

Організаційно-правове забезпечення державної підтримки розвитку малого підприємництва представлено чималою кількістю законних та підзаконних актів для регулювання та дерегулювання діяльності. З одного боку є думка, що діяльність підприємництва неможлива без державної підтримки та стимулювання, з іншого боку, вважається, що лише послабленням тиску і невтручанням держави (дерегулюванням) можна дати поштовх до розвитку.

До основних нормативних документів з підтримки та стимулювання МП можна віднести досить велику кількість нормативних документів. У табл. 2 згруповані основні нормативно-правові акти із забезпечення державного регулювання розвитку МП.

Нормативно-правове забезпечення малого підприємництва потребує змін та на сьогоднішній день пошуку найкращого шляху в реформуванні системи підтримки, адміністрування та взагалі регулювання малого підприємництва, приділяється багато уваги, але кожні зміни та нововведення мають бути передусім зваженими, щоб реформа не призвела ще до більших втрат.

Відповідно до даних матеріалів дослідження “Спрощена система оподаткування в Україні: оцінка в контексті сучасних реалій”, що проводиться Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій в рамках проекту USAID “Лідерство в економічному врядуванні” (ЛЕВ), запровадження ЄСВ як додаткового податку призвели до втрати більше 2 млн. робочих місць у 2010-11 рр., а щоб

забезпечити 1 мільйон людей доходом у розмірі прожиткового мінімуму треба витратити з бюджету більше 14 млрд. грн. [13].

Таблиця 2.

**Нормативно-правові акти із забезпечення державного регулювання розвитку МП**

Дата і номер документу	Назва документу	Орган, що прийняв
23.07.1998р. №817/98, поточна редакція від 08.06.2004	Указ "Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності"	Президент України
15.07.2000 р. № 906/2000, поточна редакція від 25.05.2004 р.	Указ "Про заходи щодо забезпечення підтримки та дальшого розвитку підприємницької діяльності"	
21.12.2000р. №2157-III	Закон України "Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні"	Верховна рада України
11.09.2003р. №1160-IV	Закон України "Про засади державної регуляторної політики в сфері господарської діяльності"	
01.06.2005р. №901/2005	Указ "Про деякі заходи щодо забезпечення здійснення державної регуляторної політики"	Президент України
05.04.2007 р. № 877-V	Закон України "Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності"	Верховна рада України
26.04.2007р. №667	Постанова "Про затвердження Положення про Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва"	Кабінет Міністрів України
09.08.2008р. №698/2008	Указ "Про невідкладні заходи щодо вдосконалення державного регулювання господарської діяльності"	Президент України
22.03.2012р. №4618-VI	Закон України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні"	Верховна рада України
28.08.2013 р. № 641-р	Розпорядження "Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки"	Кабінет Міністрів України
12.02.2015 № 191-VIII	Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)"	Верховна рада України

Отже, при розробці будь-яких програм з підтримки малого підприємництва необхідно зважувати їх наслідки, та розглядати не тільки позитивний ефект від нововведень, а і можливі втрати від них.

Важливим кроком у покращенні умов для малого підприємництва є Закон України від 12.02.2015 № 191-VIII “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)”, що мав на меті узгодити неточності в нормативних документах прийнятих раніше, та спростити деякі процедури. Цей документ вступив у силу 7 квітня 2015 року та тільки його формальне прийняття дало змогу країні піднятися на 16 пунктів рейтингу Doing Business та зайняти 96-е місце серед 189 країн. Чим вище позиція країни в рейтингу сприятливості умов ведення бізнесу, тим сприятливіші підприємницька середина для відкриття і функціонування підприємства [14]. Але важливе не тільки прийняття певного закону або іншого нормативного документу, а і його якісна реалізація, що підвищить не тільки формально рейтинг країни, а стане поштовхом до стабілізації економіки країни та її подальший розвиток.

Державна підтримка підприємництва реалізується передусім Українським фондом підтримки підприємництва. Дана організація впроваджує затвержені урядом заходи та програми, спрямовані на забезпечення для суб’єктів малого і середнього бізнесу можливості отримати освітню, консультаційну, гарантійну і, зокрема, пільгову фінансово-кредитну підтримку.

Основні завдання фонду:

- фінансування державних, міжрегіональних, регіональних та галузевих програм розвитку підприємництва;
- створення інфраструктури фінансової підтримки підприємництва, в тому числі регіональних фондів підтримки підприємництва та відповідних господарських структур;
- фінансова підтримка окремих підприємницьких проектів за напрямками, що визначені Державним комітетом України з питань розвитку підприємництва;
- здійснення співробітництва з українськими, міжнародними та іноземними фінансовими структурами;
- сприяння залученню вітчизняних та іноземних інвестицій для розвитку підприємництва в Україні [15].

Відповідно до завдань Українського фонду підтримки підприємництва у кожному регіоні створено громадські організації, що ставлять собі за мету розвиток підприємництва свого регіону та певних галузей. В результаті дослідження можна представити узагальнено інфраструктуру підтримки МП представлено на рис. 4.

Ще однією досить ефективною формою державної підтримки малого підприємництва є інформаційно-консультаційний інститут,

найбільш поширеним видом якого є бізнес-інкубатор, який допомагає успішному розвитку початківців у бізнесі, надаючи їм технічну та консультативну допомогу протягом першого, найбільш важкого року діяльності.

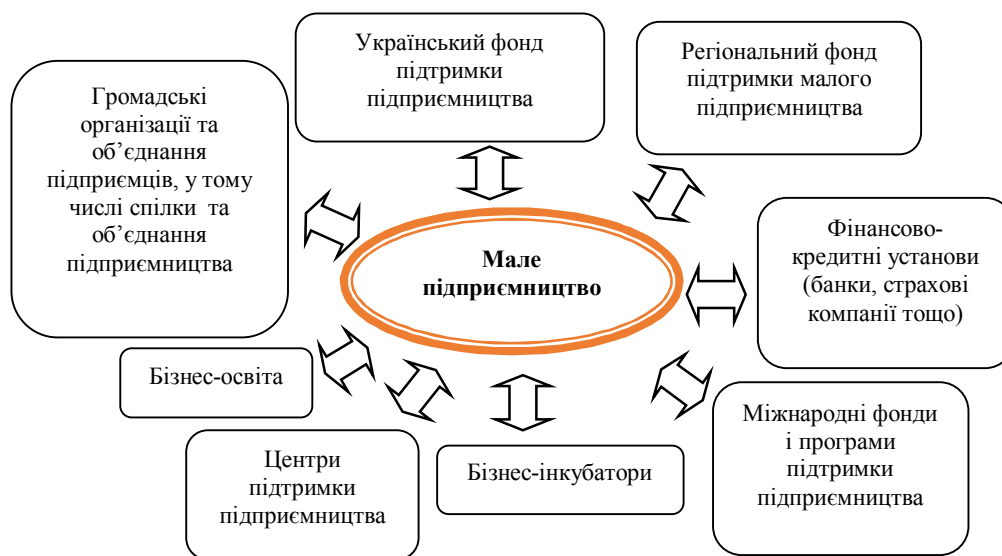


Рис. 4. Інфраструктура МП

Бізнес-інкубатори – це неприбуткові організації, що мають на меті сприяння діяльності підприємництва та існують на кошти муніципалітетів або інвесторів [12].

Діяльність бізнес-інкубаторів в Україні ускладнюється тим, що відповідно до українського законодавства виникають питання із визначенням юридичного статусу подібних структур, та питання стосовно пільг при оподаткуванні та кредитуванні підприємств, що входять до їх складу. Крім того враховуючи, що окупність бізнес-інкубаторів на рівні 10-60%, державі доцільно здійснювати заходи з їх фінансової підтримки та заохочувати інвесторів для фінансування.

Відповідно до рис. 4 підтримкою малого підприємництва та підприємництва займаються і різноманітні міжнародні організації.

Ці організації мають широке поле дії у питанні впливу на діяльність українського підприємництва та здійснюють свій вплив на різних рівнях шляхом:

- надання дослідницьких грантів науковцям;
- гранти на обладнання та оснащення підприємництва;
- надання грантів на підтримку комерціалізації технологій,

проведення наукових конференцій та навчальних семінарів;

– сприяння впровадження наукових досліджень та вищої освіти в Україні;

– інформаційної підтримки, надання юридичної допомоги;

– аналізу стану економіки країни та розробки пропозицій та інше.

#### **Висновки і пропозиції.**

У даній статті було розглянуто організаційно-інфраструктурне забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні. Організаційно-правове забезпечення державної підтримки розвитку малого підприємництва представлено чималою кількістю законних та підзаконних актів для регулювання та дерегулювання діяльності.

Позитивним наслідком реформ останніх років можна назвати удосконалення процедур реєстрації підприємництва, розвиток інфраструктури для надання підприємству фінансової, інформаційної, освітньої та іншої підтримки. Необхідність узгодження окремих сфер господарства із правовим полем Європейського союзу в рамках угод про Асоціацію, стало поштовхом розробки та прийняття законів, що мають на меті дерегуляція господарської діяльності та, та дають можливість Україні підвищити свої позиції в міжнародних рейтингах. Як, наприклад, Закон України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)”. Тільки його формальне прийняття дало змогу країні піднятися на 16 пунктів рейтингу Doing Business та зайняти 96-е місце серед 189 країн. Але важливе не тільки прийняття певного закону або іншого нормативного документу, а і його якісна реалізація, що підвищить не тільки формально рейтинг країни, а стане поштовхом до стабілізації економіки країни та її подальший розвиток. На прийняті законом зміни покладаються великі надії. Прийняти закон недостатньо, важливіше розробити реальний та дієвий механізм його реалізації. Велика кількість нормативних актів з підтримки МП мали декларативний характер або у вигляді заяви про наміри, оскільки для своєї реалізації не мали під собою ресурсів та не знаходили відповідального відображення у бюджеті країни. Іншою проблемою є нечіткий механізм реалізації програми на етапі отримання коштів для розвитку малого підприємництва.

Сформована мережа інфраструктури підтримки малого підприємництва представлена великою кількістю різноманітних організацій, різних видів та форм, які мають на меті підтримку та стимуляцію підприємницької діяльності. Виникає питання, як при такій кількості і різноманітності цих структур, якість зрушень мізерна. Однією з причин все ж неузгодженість правового поля, постійні реформи, що

мають покращити бізнес-клімат, але призводять до банкрутства підприємств. Крім існує тенденція до зменшення ролі у фінансуванні МП фінансово-кредитними установами через кризу банківського сектору та підвищення вимог для отримання кредитів.

У даній статті також зауважено, що мале підприємництво представлене майже у всіх галузях народного господарства, та діяльність може бути як пов'язані із виробництвом так і стосуватися сфери послуг. Кожен з напрямків має свої особливості пов'язані із організацією діяльності та підтримкою сталого розвитку, тому для сформування ефективної інфраструктури підтримки розвитку малого підприємництва варто використовувати різні підходи і механізми для підприємств різної сфери.

Мале підприємництво швидко реагує на зміни зовнішнього середовища, тому будь-які зміни в регулюванні діяльності та стимулюванні мають бути зваженими і прорахованими. Організаційно-інфраструктурне забезпечення розвитку малого підприємництва має бути сформоване на основі чіткої нормативно-правової бази, узгодженої із міжнародним законодавством, основними завданнями на сьогоднішній день є збереження сталості економічної системи шляхом стабілізації стану малого підприємництва.

#### *Література*

1. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – 4-те вид. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. – 302 с. ISBN 978-966-620-266-9
2. Варналій З.С. Застосування податкового стимулювання суб'єктів підприємницької діяльності в умовах впровадження норм Податкового кодексу України / З.С. Варналій // Малий і середній бізнес. - 2012. - № 4. - С.32-37.
3. Г. В. Стричак, О. Д. Франків. Державна підтримка підприємств малого та середнього бізнесу/Г. В. Стричак, О. Д. Франків// Науковий вісник БДФА. Економічні науки: зб. наук. праць/ гол. ред. В. В. Прядко; Міністерство Фінансів України, БДФА. – Чернівці, 2008. – Вип. 2. – С. 471 – 478.
4. Кондратюк Т. Державна політика підтримки малого бізнесу / Тетяна Вікторівна Кондратюк . – Київ : Академія, 2003 . – 112 с ISBN 966-580-165-1
5. Половен О.В., Петренко К.Г.. Особливості управління малим підприємством / О. В. Половен, К. Г. Петренко//Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №6. – С. 131 – 135.

6. Ісакова Н.Б.. Дослідження підприємництва в західних країнах – новий напрям в економічній науці / Н.Б. Ісакова // Наука та наукознавство. Міжнародний науковий журнал. – 2008. - №2 (60). –С. 49-62
7. Основні показники стану державної реєстрації суб'єктів господарської діяльності в Україні у період з 2000- 1.01.2015 р [Електронний ресурс] – Державна служба статистики України. Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
8. Господарський кодекс України. ВВР, 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144
9. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності [Електронний ресурс] – Державна служба статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Інфраструктура підтримки підприємництва [Електронний ресурс] - Аналітичний центр «Академія». Режим доступу: <http://www.academia.org.ua/?p=274>
11. Гусарова В.Г. Зусилля держави на створенні умов для розвитку інфраструктури підтримки малого підприємництва / В.Г. Гусарова // Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин: міжнар. наук.-практ. конф. (м. Умань 19-20 трав. 2011 р.) – Умань: Черкаська обласна друкарня, 2011. – С. 191-193
12. Пивоваров М. Г. Концепція розвитку інфраструктури малих підприємств в Україні / М. Г. Пивоваров // Трансформаційні процеси в економіці держави та регіонів: зб. мат. V міжнар. наук.-практ. конф. (13–14 жовтня 2010 р.). – Запоріжжя, 2010. – С. 65–66.

#### *Abstract*

**Bogachenko A., Gacenko S.**

#### **Organizational and infrastructural support of small business development: trends and challenges**

In the article the organizational infrastructure to ensure the development of small business in Ukraine. The study revealed a rich legal framework for the creation of small business support infrastructure for the implementation of state and private support. At the same time regulations are not always compatible with each other, which increases the economic crisis of the country, in turn, creates an unfavorable environment for the development of entrepreneurship in general.

## ОСНОВНІ ПІДХОДИ ЩОДО КЛАСИФІКАЦІЇ ВИДІВ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА

*Дашковський О.С., Станкова Л.І.*

---

*Визначено та розглянуто основні підходи щодо класифікації інноваційних стратегій підприємства. Обґрунтовано залежність інноваційної стратегії від конкурентної поведінки підприємства. Пропонується під час розробки і впровадження інноваційної стратегії підприємства дотримуватися відповідних етапів. Вибір інноваційної стратегії підприємства має спиратися на інформацію відносно факторів внутрішнього середовища (можливостей) підприємства і зовнішнього середовища (за ступенем невизначеності).*

**Постановка проблеми.** Економічні реформи поставили перед підприємствами цілий ряд проблем («викликів»), пов'язаних з необхідністю оновлення та розвитку. Стратегія - це гіпотеза (припущення) про те, яким чином підприємство буде досягати поставлених цілей. Можна припустити, наприклад, що поліпшення якості продукту буде збільшувати задоволеність клієнтів, які, в свою чергу, збільшуватимуть дохід підприємства. Крім того, впровадження додаткових технологічних нововведень може дати підприємству можливість поліпшити якість випускаємої продукції, що, в свою чергу, також може надати підприємству додаткових можливостей отримання прибутку. Не слід забувати і про нововведення в характері організаційних змін підприємства, що може надати додаткові важелі впливу на фінансовий результат діяльності підприємства. Взагалі, кожне підприємство знаходиться в унікальній інноваційній проблемній ситуації, що виражається в певному поєднанні «внутрішніх» і «зовнішніх» чинників інноваційного процесу. Крім того, стан підприємства, та проблемна ситуація, в якій воно знаходиться, не є статичними і мають тенденцію до динаміки, зміни. Причому, кожна проблемна ситуація, яка виникає на підприємстві, може розвиватися по декільком можливим сценаріям, які, в свою чергу, перетікають по відповідним стадіям розвитку. В умовах динамічних змін середовища існування підприємства, розробка і впровадження інноваційної стратегії є досить проблемним, оскільки зміни

ключових факторів часто є непередбачуваними. Тому виділення можливих варіантів вибору інноваційної стратегії розвитку підприємства та створення умов для її забезпечення представляється одним з найбільш актуальних напрямів сучасної економічної науки.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій та невіршених раніше частин проблеми.** Аналіз сучасної інноваційної проблематики дає можливість виділити наступні основні види інновацій:

- Інновація продукції (послуг);
- Інновація технологічних процесів або технологічна інновація;
- Організаційна інновація;
- Соціальна інновація.

Щодо трактування поняття «інноваційна стратегія» є багато підходів і, відповідно, протиріч між ними. Гольдштейн Г. Я. [2] під інноваційною стратегією розуміє зосередження зусиль підприємства на пошуку принципово нових, ефективних технологій, проектуванні необхідних, але невідомих дотепер видів продукції, методів організації виробництва, способів стимулювання персоналу тощо. Тичинський А. В. [4] інноваційну стратегію трактує, як функцію технологічних можливостей (внутрішніх і зовнішніх), ринкових цілей, а також конкурентних позицій підприємства. С.М. Ілляшенко використовує поняття «інвестиційна стратегія інноваційного розвитку» [3], яка тісно пов'язується з ресурсним забезпеченням підприємства, що розвивається (насамперед, на базі нових технологій, нових способів організації виробництва і управління, нових товарів і способів їх реалізації та ін.), в умовах зовнішнього середовища, що змінюється.

У науковій літературі зі стратегічного управління розглядаються переважно стратегічні зміни, які обумовлені реалізацією стратегії. Ці зміни здійснюються у сфері організаційної культури, фінансування, ресурсного забезпечення тощо і, на відміну від змін, зумовлених кардинальними змінами зовнішніх умов підприємства, відбуваються протягом усього періоду реалізації стратегії.

**Метою статті** є висвітлення сутності інноваційних стратегій підприємств та виділення їх видів в залежності від інноваційної поведінки підприємства.

**Основний матеріал.** Розробка стратегії для кожного підприємства, принципово, залежить від певних обставин, в яких воно знаходиться, і це приводить до існування багатьох стратегій, що ускладнює їх вибір.

При реалізації стратегії підприємства менеджер стикається з проблемою як досягти намічених результатів в умовах внутрішньофірмової ситуації та її перспектив. Ціль – це результати, а

стратегія означає можливість її досягнення. Дослідження вітчизняних та зарубіжних фахівців визначили розмаїття підходів не тільки щодо змісту стратегії, а й стосовно самого її поняття. Найчастіше під стратегією розуміють довгострокові плани вищого керівництва з досягнення перспективної мети організації.

Якість стратегічних і поточних рішень, які приймаються керівниками підприємств, значною мірою визначається, насамперед, здатністю вчасно реагувати на умови, що змінюються, в сучасній діловій діяльності. Стратегічні рішення є найважчими для керівників. Вони покладають на них велику відповідальність і спричиняють високий ступінь ризику при управлінні підприємством. В умовах ринкової економіки ступінь невизначеності (а отже, й ризику) набагато зростає за рахунок впливу таких факторів зовнішнього середовища, як невизначеність ринку, поведінка постачальників, акціонерів і конкурентів. Крім того, динамічний розвиток науково-технічного прогресу все більше ускладнює як виробничо-збутовий процес, так і управління ним.

Розгляд основних характеристик стратегічного управління, його проблематики та особливостей базується на економічній категорії „середовище функціонування організації”. Вивчення окремих напрямів впливу середовища на організацію становить суть стратегічного аналізу. Результатом стратегічного аналізу, таким чином, повинна бути системна модель організації та середовища її функціонування.

Стратегічне управління реалізується через систему стратегічних моделей, вибір яких обумовлений імперативами зовнішнього середовища і можливостями та потребами суб'єкта ринку. З причини багатовекторності і різноманітності ознак зовнішнього середовища та індивідуальних особливостей суб'єктів ринку, не існують прогресивні або застарілі строки моделі управління.

В основу класифікації інноваційних стратегій покладено біологічний підхід до класифікації конкурентної поведінки, запропонований російським ученим Л.Г. Раменським [2]. Відповідно до цього підходу, стратегічну поведінку можна підрозділити на чотири види:

1. Віолентна, характерна для великих компаній, що здійснюють масове виробництво, виходять на масовий ринок зі своєю або придбаною новою продукцією, які випереджають конкурентів за рахунок серійності виробництва й ефекту масштабу. Фірми-віоленти володіють великими розмірами, великою чисельністю працюючих, безліччю філій і дочірніх підприємств, повнотою асортименту, здібністю до масового виробництва. Їх відрізняють великі витрати на НДДКР, виробництво, маркетингові і збутові мережі. Для цього потрібні серйозні інвестиції. Їх постійна

проблема - завантаження потужностей. Продукція віолентів має високу якість, пов'язану з високим рівнем стандартизації, уніфікації і технологічності, низькими цінами, властивими масовому виробництву. Багато віолентів є транснаціональними компаніями, створюють олігополістичний ринок. Сфери діяльності віолентів нічим не обмежені. Вони можуть зустрічатися у всіх галузях: машинобудуванні, електроніці, фармацевтиці, обслуговуванні і т.д. Типи віолентів можна підрозділити по етапах їх еволюційного розвитку в залежності від динаміки розвитку:

- «Гордий лев» - тип віолентів, для яких характерний найдинамічніший темп розвитку. Цю групу можна розділити на підгрупи: «лідерів», «віце-лідерів» та інших;

- «Могутній слон» - тип з менш динамічним розвитком і розширеною диверсифікацією, як компенсації за втрату позиції лідера в галузі;

- «Неповороткий бегемот» - тип віолентів, які втратили динаміку розвитку, надмірно захопилися широкою диверсифікацією і розпорошили сили.

2. Патієнтна, що полягає в пристосуванні до вузьких сегментів широкого ринку (нішах) шляхом спеціалізованого випуску нової або модернізованої продукції з унікальними характеристиками. Патієнтна стратегія - це стратегія диференціації продукції і заняття своєї ніші, вузького сегмента ринку. В патієнтній (нішовій) стратегії чітко простежуються дві складові підстратегії:

- ставка на диференціацію продукту;
- необхідність зосередити максимум зусиль на вузькому сегменті ринку.

Диференціація продукції - крок назустріч тому споживачу, якому не потрібна масова стандартна продукція. Вона дозволяє також патієнту відкрити свою справу з виробництва диференційованої продукції. При цьому патієнт використовує відмінності в якості товару, сервісі і рекламі. При спеціалізованому виробництві запас конкурентоспроможності товару виникає, в основному, завдяки високій споживчій цінності товару. Патієнтам доводиться точно визначати і забезпечувати її.

3. Експлерентна, що означає вихід на ринок з новим (радикально інноваційним) продуктом і захопленням частини ринку. Фірми-експлеренти - в основному, невеликі організації. Їх головна роль в економіці - інноваційна, що складається в створенні радикальних, «проривних» нововведень: нових продуктів і нових технологій у всіх галузях народного господарства. Як творці радикальних нововведень, фірми-експлеренти або, так звані «ластівки», відрізняються своєю

цілеспрямованістю, відданістю ідеї, високим професійним рівнем співробітників і лідера, великими витратами на НДДКР.

4. Комутантна, що складається в пристосуванні до умов попиту місцевого ринку, заповненні ніш, з тих чи інших причин не зайнятих «віолентами» і «пацієнтами», освоєнні нових видів послуг після появи нових продуктів і нових технологій, імітації новинок і просуванні їх до найширших верств споживачів. Дрібні фірми активно сприяють просуванню нових продуктів і технологій, в масовому порядку створюючи на їх основі нові послуги. Це прискорює процес дифузії нововведень. Комутаннти також активно беруть участь в процесі рутинізації нововведень за рахунок схильності до імітаційної діяльності і за рахунок організації нових послуг на основі нових технологій.

Як зазначає С.М. Ілляшенко [3], стратегічне управління інноваційною діяльністю передбачає, насамперед, вибір стратегічних напрямів інноваційного розвитку для реалізації яких є зовнішні і внутрішні умови та генерування інноваційних пропозицій у межах кожного з напрямів. На цій основі формується пакет продуктово-ринкових інноваційних пропозицій (портфель інноваційних бізнес-проектів) підприємства-інноватора, який доповнює (коригує) вже існуючий портфель. При цьому співіснують два види бізнесу: традиційний, ведення якого обумовлене економічною необхідністю, укладеними контрактами тощо; інноваційний, який дозволяє привести у відповідність до зовнішніх внутрішні можливості розвитку на основі інновацій, зміцнити ринкові позиції, забезпечити умови тривалого виживання й розвитку на ринку. Вибір стратегічних напрямів інноваційного розвитку передбачає аналіз існуючих видів бізнесу, оцінку їх наявних ринкових позицій та можливих перспектив з урахуванням тенденцій розвитку ринкової кон'юнктури, визначення на цій основі доцільності припинення неперспективних бізнес-проектів, коригування тих, що мають шанси на успіх, початок реалізації нових, які дозволять посилити ринкові позиції інноватора.

Разом з тим, основними факторами для успішної діяльності підприємства є: ринкові можливості підприємства, конкурентна поведінка щодо інших підприємств, реалізація потенційних можливостей для забезпечення стратегічних рішень. Крім того, ієрархія організаційної побудови фірми визначає як ієрархію цілей, так і ієрархію стратегій, тобто напрямків до досягнення цих цілей. Цей принцип передбачає, що стратегія будь-якого рівня (крім першого) повинна розроблятися на основі стратегій першого верхнього рівня, забезпечуючи підтримку загальної стратегічної лінії досягнення успіху.

Характерна риса стратегії полягає в тому, що її успішне

використання передбачає обов'язковий зворотний зв'язок, що дозволяє постійно коригувати стратегічний вибір.

Для систематизації різних типів інноваційних стратегій прийнято використовувати кілька класифікаційних ознак, основними з яких є: спрямованість стратегій, інтенсивність інноваційної діяльності та способи реалізації стратегій.

Залежно від своєї спрямованості, інноваційні стратегії підприємства діляться на два класи: наступальні та захисні.

Наступальні інноваційні стратегії забезпечують реалізацію загальної стратегії інтенсивного росту і націлені на збільшення присутності підприємства в найбільш перспективних секторах ринку за рахунок витіснення з цих секторів наявних конкурентів. Такі стратегії, в більшості випадків, реалізуються за рахунок великомасштабних інноваційних розробок, що ґрунтуються на стратегічно значимих НДДКР і призводять до встановлення технологічного і (або) продуктового лідерства підприємства. Зазвичай наступальні інноваційні стратегії вимагають акумулювання значних обсягів фінансових, інтелектуальних та матеріально-технічних ресурсів, у зв'язку з чим вони, зазвичай, використовуються великими підприємствами. Для дрібних і середніх підприємств, а також для підприємств, що не володіють значним інноваційним потенціалом, наступальні стратегії можуть бути побудовані на імітації розробок галузевих лідерів.

Захисні інноваційні стратегії орієнтовані на підтримку вже досягнутих позицій підприємства за рахунок попередження дій конкурентів по розширенню їх ринкових часток. Основою даної стратегії є періодично здійснювані середньо- і короткострокові інноваційні розробки, що забезпечують скорочення витрат і (або) додавання нових споживчозначущих властивостей вже випускаємих видів продукції. Крім цього, реалізація захисних стратегій може здійснюватися на основі імітації передових галузевих розробок і за рахунок придбання ліцензій.

В залежності від інтенсивності інноваційної діяльності підприємства, його інноваційні стратегії можуть бути активними, пасивними і стагнаційними. Реалізація всіх цих стратегій починається із здійснення підприємством базисної інноваційної розробки, яка істотно підвищує його потенціал і поліпшує ринкові можливості. Різниця між стратегіями визначається характером подальшої поведінки підприємства в інноваційній сфері.

Активна інноваційна стратегія припускає, що на «максимумі» технологічного рівня, досягнутого за рахунок базової інновації, підприємство повинно реалізувати наступне стратегічно значиме

нововведення (розвиваючу інновацію), яке також, як і базисна інновація, призведе до суттєвого підвищення технологічного рівня виробництва або розширення ринкових позицій. Надалі великомасштабні інноваційні розробки повинні реалізовуватися за аналогічною схемою, забезпечуючи безперервне накопичення інноваційного потенціалу підприємства і покращуючи результати його функціонування. Важливою умовою при цьому є наступність інноваційних розробок, тобто можливість використання результатів кожної попередньої із них при реалізації наступної. Дана стратегія є, виключно, наступальною і орієнтована на забезпечення високої рентабельності в тривалій перспективі. Основними обмеженнями при реалізації даної стратегії виступають стадія життєвого циклу галузі і здатність підприємства протягом тривалого часу залучати значні обсяги інвестиційних ресурсів.

Пасивні інноваційні стратегії мають захисний характер і припускають періодичне (по мірі необхідності) здійснення підприємством невеликих середньо- і короткострокових нововведень, які забезпечують підтримку досягнутих конкурентних переваг. Стратегії даного типу не припускають значного технологічного або ринкового росту і, як правило, вибираються підприємствами тих галузей, життєвий цикл яких знаходиться на стадії зрілості.

Стагнаційні стратегії використовуються підприємствами в галузях, що скорочуються, а також підприємствами з незначним інноваційним потенціалом і тому не здатними систематично освоювати інноваційні розробки. Суть стратегії полягає в тому, щоб максимально використовувати переваги, які надаються базисною інноваційною розробкою, після чого поступово згорнути діяльність.

Залежно від способу своєї реалізації, інноваційні стратегії підприємства можуть мати такі основні різновиди: технологічне та продуктове лідерство, технологічна ніша, імітація, створення спільних підприємств залежність і ліцензування.

Стратегія технологічного (продуктового) лідерства ґрунтується на систематичному здійсненні підприємством широкого спектра великомасштабних інноваційних розробок з освоєння нових ключових технологій або виведенню на ринок принципово нових видів продукції. Як правило, дана стратегія використовується великими промисловими компаніями, які вже є національними галузевими лідерами і реалізують свою продукцію на міжнародному ринку. Основними зовнішніми умовами ефективності даної стратегії є достатня ємність цільових ринкових сегментів і наявність резервів загальногалузевого зростання.

Стратегія технологічної (продуктової) ніші полягає в спеціалізації

інноваційної діяльності підприємства на обмеженій кількості ключових технологій або ринкових секторів з метою досягнення конкурентних переваг за рахунок задоволення специфічних потреб цільових груп клієнтів. Дана стратегія, зазвичай, використовується підприємствами, які володіють достатнім інноваційним потенціалом, однак мають відносно невеликі масштаби своєї діяльності, в силу чого – є не здатними ефективно конкурувати з загальногалузевими лідерами в широкому спектрі ринкових секторів.

Стратегія імітації припускає швидке освоєння підприємством галузевих новинок в продуктивній або технологічній областях без проведення власних значних НДДКР за рахунок копіювання новаторських ідей галузевих лідерів. Дана стратегія, звичайно, обирається тими підприємствами, які мають гнучку, добре розвинену виробничу базу і висококваліфікований персонал, однак, не здатні (або не бажають) самостійно виконувати необхідний комплекс НДДКР. Важливою умовою ефективності даної стратегії є наявність у підприємства розвинених маркетингових підрозділів, а також служб технологічної розвідки. Основна перевага даної стратегії полягає в тому, що вона дозволяє підприємству, одночасно, мінімізувати ризики своєї інноваційної діяльності і, в той же час, - отримати можливість задоволення частини попиту на нову продукцію. Недоліки даної стратегії випливають з того, що вона є «наздоганяючою». Внаслідок цього, підприємство ризикує придбати небажаний ринковий імідж, а також часто не може забезпечити свого інтенсивного зростання, оскільки змушене постійно слідувати за галузевими лідерами і підлаштовуватися під умови, що формуються ними. Крім цього, істотним обмеженням на можливість реалізації даної стратегії є безперервний розвиток національних систем охорони інтелектуальної власності.

Стратегія створення спільних підприємств, зазвичай, використовується тими підприємствами, які в результаті виконання власних НДДКР досягли значного відкриття (сильної технологічної позиції), проте не мають достатніх ресурсів для його успішної комерціалізації. Основними суб'єктами даної стратегії є малі інноваційні підприємства, а також різного роду науково-дослідні організації. Їх інтеграція в СП спільно з великими промисловими компаніями забезпечує можливість ефективно реалізувати всі стадії інноваційного процесу.

Стратегія залежності полягає в тому, що підприємство відмовляється від виконання самостійних НДДКР і обмежується впровадженням нових технологій чи видів продукції, що розробляються поза його самого і переданих йому, на основі договорів франчайзингу або

ліцензійних угод. Як правило, дана стратегія використовується підприємствами, що не зуміли самостійно забезпечити собі міцні ринкові позиції і не володіють достатнім інноваційним потенціалом. Основними зовнішніми умовами вибору даного типу інноваційної стратегії є «зрілий» характер галузі та стабільність її основних технологій.

Стратегія ліцензування, зазвичай, використовується підприємствами, контролюючими значну частку галузевого ринку, що володіють потенційно ефективними новими розробками, проте функціонуючих в умовах ринку, що скорочується. В цьому випадку, основний дохід від інноваційної діяльності підприємства забезпечується за рахунок реалізації ліцензій на нові розробки тим підприємствам галузі, які дотримуються стратегії залежності.

**Висновки.** Установлено, що існують різні підходи щодо класифікації видів інноваційних стратегій підприємства. Вибір підприємством інноваційної стратегії розвитку пов'язаний з факторами як внутрішнього середовища (можливості), так і зовнішнього (ступінь невизначеності).

Інноваційна стратегія підприємства направлена на досягнення відповідної головної цілі, пов'язаної з інноваційними нововведеннями. Для правильного вибору інноваційної стратегії підприємства, менеджери повинні володіти інформацією, відносно конкурентної поведінки свого підприємства. Таким чином, передумовами стратегічного інноваційного розвитку підприємства є:

- 1) розробка та прийняття внутрішньо несуперечливого набору завдань та функціональних політик;
- 2) виявлення сильних та слабких сторін у діяльності підприємства шляхом зіставлення його можливостей з умовами зовнішнього середовища та врахування відповідних результатів при формуванні своєї ринкової поведінки;
- 3) створення, нарощування та ефективне використання так званих відмітних компетенцій підприємства або його ключових факторів успіху.

### *Література*

1. Гершман М. А. Инновационный менеджмент / М. А. Гершман. — М.: Маркет ДС, 2008. — 200 с.
2. Гольдштейн Г. Я. Стратегический инновационный менеджмент / Г. Я. Гольдштейн: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. — 267 с.
3. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент / С.М. Ілляшенко: Підручник. – Суми : ВТД —Університетська книга, 2010. – 334 с.

4. Тычинский А. В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт / А. В. Тычинский. — Таганрог: ТРТУ, 2006.
5. Шегда А.В. Основы менеджмента : учеб. пособ. / А.В. Шегда. — К. : Т-во „Знання” КОО, 1998. — 512 с.
6. Investment analysis baking industry in Ukraine [Електронний ресурс] / О. S. Balan, Z. A. Stepanjuk, J. O. Dubenchuk // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 3 (19). – С. 54-59. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n3.html>
7. Modernization of machine-building enterprises: the choice of parameters and quality indicators [Електронний ресурс] / S.V. Filyppova, V.A. Saadzhan // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 6 (16). – С. 21-27. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n6.html>
8. Балан О.С. Прийняття інвестиційних рішень на підприємствах виробничої сфери: [моногр.] / О.С. Балан // Одеса: вид-во «ВМВ», 2014. – 417 с.

*Abstract*

**Dashkovskiy O., Stankova L.**

**The main approaches to the classification of enterprise innovative strategies**

Defined and the basic approaches to the classification of innovative strategies for the company. Dependence of the innovation strategy is justified by the competitive behavior of enterprises. It is proposed in the development and implementation of innovative strategies companies follow the relevant steps. The choice of an innovative business strategy should be based on information regarding the factors of internal environment and external business environment.

УДК 332.146:336.22(477)

**МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ  
ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН НА ФОРМУВАННЯ  
ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ  
РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

*Іванова О. Ю.*

---

*В статті запропоновано методичний підхід до визначення впливу податково-бюджетних відносин на формування потенціалу соціально-економічного розвитку регіонів України, який передбачає оцінку законодавчого, фінансового забезпечення податково-бюджетних відносин, дослідження міжбюджетних фінансових потоків з виявленням переваг та недоліків. Доведено необхідність встановлення прямого зв'язку рівнем соціально-економічного розвитку регіонів та податково-бюджетними показниками.*

Стимулювання регіонального розвитку на основі використання стратегічного потенціалу є важливим завданням державної регіональної політики в умовах економії бюджетних коштів. Створення умов для саморозвитку сприяє зміцненню фінансової самодостатності регіонів. Взаємодія між державою і регіонами у податково-бюджетних відносинах передбачає, з одного боку, забезпечення державної підтримки регіонів, з іншого, – стимулювання регіональних органів до саморозвитку та забезпечення максимально ефективного використання наявного потенціалу розвитку.

Від якості податково-бюджетних відносин на регіональному рівні залежить ефективність використання місцевих ресурсів; якість та обсяг надання соціальних послуг; поліпшення інвестиційного клімату в регіоні; фінансування регіональних програм розвитку; фінансову базу органів місцевого самоврядування тощо. В той же час податково-бюджетні відносини на державному рівні забезпечують стабільність надходжень до бюджетів всіх рівнів; темпи економічного зростання; добробут населення; ефективність бюджетного процесу; фінансування делегованих повноважень; фінансування загальнодержавних програм тощо.

Між центральними органами влади та органами місцевого самоврядування перерозподіляються повноваження та відповідальність за виконувані функції, а також забезпечення з боку центру фінансування

делегованих повноважень, що у разі достатності підвищує якість надання соціальних гарантій населенню регіону. Податково-бюджетні відносини мають сприяти переходу від політики надання фінансової допомоги до політики розвитку самостійності кожної адміністративно-територіальної одиниці. Актуальність дослідження визначається необхідністю прискорення соціально-економічного розвитку як на державному рівні, так і на рівні окремих регіонів на основі визначення основних проблем, що його гальмують та розробки й впровадження заходів з їх подолання.

Проблеми фінансового забезпечення регіонального розвитку та напрями їх вирішення знайшли відображення в працях І. Вахович, З. Герасимчука, Л. Калашнікової, В. Кравченко, С. Крилиці, А. Мельника тощо. Питання оцінки та реформування податково-бюджетних відносин регіонів та центру викладено в наукових працях І. Алексеева, Т. Бондарук, В. Вишневського, Ю. Іванова, І. Майбурова, І. Луніної, А. Соколовської, Л. Тарангул та ін. Дослідженням регіональної конкурентоспроможності й ролі в цих процесах державного регулювання приділена увага учених-економістів: П. Беленького, П. Бубенко, З. Варналія, З. Герасимчука, І. Дегтярьової, М. Долішнього, Л. Ковальської, Д. Кузьміна, М. Портера, М. Степанова, Д. Сенпіка, А. Соколовської, Д. Стеченко, А. Татаркіна, Л. Яремко й ін. Проблеми податково-бюджетних відносин свідчать про наявність недосконалого науково-практичного обґрунтування напрямів реформування податково-бюджетних відносин, що потребує розробки послідовності етапів з ідентифікації проблем та переваг міжбюджетних відносин на основі критеріїв ефективності.

Мета статті полягає у розробці науково-методичного підходу до визначення впливу податково-бюджетних відносин на формування потенціалу соціально-економічного розвитку регіонів України. Досягнення ефективності формування та використання потенціалу сталого розвитку регіону вимагає зміцнення його економічного потенціалу, що можливо за рахунок виваженої державної регіональної політики, в тому числі на основі діагностики тенденцій та ідентифікації проблем у податково-бюджетній сфері та розробці рекомендацій щодо реформування міжбюджетних відносин за умови зміщення акцентів в бік стимулювання саморозвитку регіонів. Розроблений методичний підхід дозволив виокремити проблемні моменти у використанні економічного потенціалу регіонів та визначити напрями щодо їх подолання (рис.1).

Важливими при нарощуванні потенціалу сталого соціально-економічного розвитку регіонів є податкові надходження, які закріплюються за місцевими бюджетами [1]: податки, які встановлюються на державному рівні та повністю закріплюються за місцевими бюджетами;

податки, які встановлюються на місцевому рівні, (надходження повністю залишаються в розпорядженні органів місцевого самоврядування); податки, які встановлюються на державному рівні, та лише їх частка закріплюються за місцевими бюджетами.



Рис. 1. Методичний підхід до визначення впливу податково-бюджетних відносин на формування потенціалу соціально-економічного розвитку регіонів України

Проведення аналізу податкових надходжень слід виконувати за наступними складовими (рис. 2).



Рис. 2. Послідовність проведення аналізу щодо оцінки податкових джерел формування місцевих бюджетів

Частковими показниками оцінки фінансової забезпеченості місцевих бюджетів виступають [2, 3, 4]: співвідношення обсягів фінансової допомоги з державного бюджету і власних (податкових) доходів; покриття витрат як відношення власних бюджетних доходів регіону до його сукупних витрат; автономії (концентрації власних доходів), що характеризує співвідношення між податковими бюджетними доходами і загальною сумою бюджетних доходів; дефіцитності бюджету, який визначається співвідношенням між дефіцитом бюджету і загальним обсягом його доходів (без урахування безоплатних надходжень); бюджетної результативності регіону, що розраховується як відношення між загальною сумою бюджетних доходів і чисельністю населення регіону; бюджетної забезпеченості регіону, який визначається співвідношенням між загальною сумою бюджетних витрат і чисельністю населення регіону; забезпеченості населення власними доходами як відношення величини власних доходів регіону з розрахунку на одного жителя до власних доходів країни з розрахунку на одного жителя.

Поряд з особливостями формування доходів місцевих бюджетів слід розглянути й видатки місцевих бюджетів. Обсяг і структура бюджетних видатків характеризують ступінь децентралізації бюджетної системи, рівень життя населення, економічні аспекти розвитку територій

та, у кінцевому підсумку, дають уявлення про рівень соціально-економічного розвитку держави [5].

Особливе місце в системі державних видатків займають видатки місцевих бюджетів, які відображають ступінь фінансового, соціального, культурного розвитку регіонів. У зв'язку з цим, важливим аспектом в оцінці видатків місцевих бюджетів є рівень децентралізації влади, який характеризує можливості органів місцевого самоврядування виконувати свою повноваження в контексті здійснення бюджетної політики (в тому числі в частині видатків). Оцінку видатків місцевих бюджетів слід проводити за наступними показниками: частка видатків місцевих бюджетів України у ВВП країни, динаміка зміни видатків місцевих бюджетів, у % до ВВП, відповідність рівня видатків місцевих бюджетів з рівнем соціально-економічного розвитку регіону, аналіз їх структури за функціональною класифікацією, що дозволяє визначити пріоритетні сфери та напрями діяльності місцевих органів влади

Етап 3. Дослідження тенденцій міжбюджетних фінансових потоків.

Відносини між центром та регіонами України супроводжуються постійними двобічними фінансовими потоками, де з державного бюджету спрямовуються трансферти та кошти за взаєморозрахунками, а в зворотному напрямі, – від місцевих бюджетів відраховуються до бюджету регульовані доходи та кошти. Показниками оцінки виступають: обсяг та структура трансфертів, обсяг коштів, що підлягають вилученню з місцевих бюджетів до державного бюджету, співвідношення дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету та ін.

Етап 4. Дослідження перерозподілу міжбюджетних трансфертів з державного бюджету між регіонами України та відповідність їх рівню соціально-економічного розвитку. Кінцевим етапом методичного підходу є: узагальнення позитивних тенденцій впливу податково-бюджетних відносин на рівень соціально-економічного розвитку регіонів України та визначення напрямів збереження та посилення позитивних тенденцій податково-бюджетних відносин між центром та регіонами; визначення проблем у податково-бюджетній сфері та негативного впливу на рівень соціально-економічного розвитку регіонів України та, відповідно, визначення напрямів подолання проблем у податково-бюджетних відносинах між центром та регіонами.

На рис. 3 представлено основні умови для стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів України на основі реформування податково-бюджетних відносин. Отже, нерівномірність розвитку регіонів України обумовлює необхідність застосування різних напрямів державної підтримки регіонального розвитку, в тому числі на

основі удосконалення податково-бюджетних відносин між центром та регіонами. Кожен регіон держави має власну інфраструктуру, потенціал та особливість, тому лише з їх урахуванням можна досягти узгодженості місцевого і національного інтересів [6].



Рис. 3. Перелік основних умов для стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів України на основі реформування податково-бюджетних відносин

**Висновки.** Розроблений методичний підхід до визначення впливу податково-бюджетних відносин та економічних реформ на формування потенціалу соціально-економічного розвитку регіонів України дозволяє виокремити проблемні моменти у використанні економічного потенціалу регіонів та визначити напрями щодо їх подолання. Отже, на основі ідентифікованих проблем податково-бюджетних відносин між центром та регіонами, слід зауважити, що механізм податково-бюджетних відносин має: сприяти підвищенню ефективності формування потенціалу соціально-економічному розвитку регіонів; стимулювати зацікавленість

місцевих органів влади до саморозвитку регіонів; враховувати потенціал регіонів. Подальші наукові дослідження мають бути спрямовані на розробку концептуальних положень реформування податково-бюджетних відносин.

### *Література*

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Полозенко Д. В. Фінансова система України і бюджетний процес: сутність та шляхи їх удосконалення // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 18–25.
3. Пушак Я. Я. Суть та напрями використання бюджетного потенціалу регіону / Я. Я. Пушак // Вісник економічної науки України. – 2014. - № 1. – С. 102-106.
4. Клітинський Ю. С. Формування і оцінка бюджетного потенціалу регіону / Ю. С. Клітинський // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – 2014. - № 1(208). – С. 49-53.
4. Лисюк О.М. Моделювання регіонального розвитку економіки перехідного періоду : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О.М. Лисюк. – Хмельницький, 2005. – 23 с.
5. Фінансова стратегія економічного розвитку / Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Ялта, 1-6 жовтня 2013 року). – Полтава: ПУЕТ. – 2013. – 273 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://fin\\_politic.puet.edu.ua/files/mconf11013.pdf](http://fin_politic.puet.edu.ua/files/mconf11013.pdf).

### **Abstract**

**Ivanova O.**

**Methodical approach to the determination of fiscal relations impact on capacity building of the social and economic development of regions in Ukraine.**

The article suggests a methodical approach to determine the effect of fiscal relations on the capacity building of socio-economic development of regions in Ukraine, which provides for an assessment of the legislative, financial support fiscal relations, the study of inter-budgetary financial flows, identifying strengths and weaknesses. The necessity of establishing a direct relationship between the level of regional socio-economic development and fiscal performance is proved. The necessary conditions for the creation of incentives socio-economic development of regions in Ukraine are created.

УДК:339.138

## НОВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ЯК ЗАСІБ ЗНИЖЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ

*Окландер Т.О.*

---

*Розглянуто сучасні тенденції розвитку інструментів маркетингових комунікацій. Виділено проблеми сприйняття споживачами комунікаційних повідомлень. Розглянуто сутність нових маркетингових комунікаційних технологій. Запропоновано модель новітніх маркетингових комунікацій з виділенням форм, засобів реалізації, можливостей та переваг он-лайн комунікацій, цілей маркетингової діяльності в Інтернет. Показано переваги он-лайн-ових маркетингових комунікацій перед традиційними комунікативними інструментами.*

У теперішній час через перенасичення ринку товарними пропозиціями ефективність традиційних маркетингових комунікацій знизилась. Для отримання високого рівня охоплення цільової аудиторії необхідна присутність товарної марки в багатьох засобах масової інформації. Тому зростає вартість просування товару на ринку, комунікативні витрати домінують у загальній сумі маркетингових витрат. При цьому таке зростання витрат не гарантує комерційного успіху і рівень провалів товарів-новинок є надзвичайно високим. Товарам складніше проникнути у свідомість покупців, які стали вибагливішими по відношенню до рекламних об'яв: ігнорують більшість з них; а коли звертають увагу, то витрачають мінімальний час на ознайомлення. Проблема не тільки у тому, щоб протистояти значній кількості конкурентних товарів, рекламних об'яв, але й боротися із закритістю свідомості споживачів для маркетингових комунікацій – з 1,6 тис. рекламних повідомлень споживач запам'ятовує лише 76, з яких тільки 12 викликають купівельну реакцію.

Мотивований споживач готовий до дії (купити чи не купити), але характер дії залежить від індивідуального сприйняття. Споживачі відрізняються внутрішніми специфічними реакціями на однаковий подразник за рахунок вибіркового сприйняття, вибіркового переключування, вибіркового запам'ятовування.

Вибіркове сприйняття – це схильність сприймати інформацію, яка узгоджується з очікуваннями та ігнорувати іншу. Для маркетологів важливо зрозуміти, які саме подразники з найбільшою вірогідністю можуть бути поміченими. Загальними правилами є наступні: споживачі схильні звертати увагу на подразники, пов'язані з наявними на певний час потребами; споживачі схильні звертати увагу на подразники, яких очікують; споживачі схильні звертати увагу на подразники, які контрастно відрізняються за показниками від звичайних.

Вибіркове перекручування – це схильність трансформувати та інтерпретувати вхідну інформацію, додаючи їй особистісне забарвлення так, щоб підтримувати, а не заперечувати власні ідеї і думки. Феномен вибіркового перекручування відіграє помітну роль у психології реклами, так як споживачі можуть звернути увагу чи, навпаки, проігнорувати деяку рекламу в залежності від своїх суджень про торгову марку. Вибіркове перекручування може бути викликане оригінально закодованим повідомленням, яке, можливо, не буде розкодоване в передбаченому напрямку. Воно може також бути викликане тим, що отримувачі вже є лояльними до інших товарів і тому можуть навмисно викривити повідомлення, щоб не протирічити вже існуючому образу думок.

Вибіркове запам'ятовування – це схильність запам'ятовувати лише ту інформацію, що підтримує відношення і переконання. Так, споживач швидше за все запам'ятає сприятливі відгуки про товар, який він хоче купити, і забуде сприятливі відгуки про конкуруючий товар. Перехід звернення з оперативної пам'яті одержувача до тривалої залежить від кількості та типу повторних звернень. Повторне звернення – це процес опрацювання інформації при якому закріплені в оперативній пам'яті асоціації переходять до тривалої пам'яті. Якщо одержувач сприймав об'єкт позитивно й постійно відтворював для себе аргументи на його підтримку, підвищується ймовірність того, що звернення сприймуться і запам'ятаються.

Наявність цих трьох особливостей – вибіркового сприйняття, вибіркового перекручування і вибіркового запам'ятовування – означає, що необхідно прикласти зусилля для доведення звернення до адресатів. Інновації є основою новітніх технологій маркетингових комунікацій та підґрунтям проникнення у процеси сприйняття споживачів. Розвиток та комерціалізація інфраструктури Інтернет призвели до змін у технологіях маркетингових комунікацій, розповсюдженні інформації про переваги товарів. З'явилися он-лайн комунікації, які у порівнянні з офф-лайнових засобами є ефективнішими.

Проблеми впровадження в діяльність підприємств нових інструментів маркетингових комунікацій розглядали Котлер Ф., Кавайе Т., Гріффін Р., Честер Д., Баргаві Р. [1, 2, 3, 4].

На думку Котлера Ф. підприємницький успіх в сучасних умовах може бути досягнутий при реалізації наступних переходів у бізнесовому та маркетинговому мисленні на основі досягнень інформаційних технологій [1, С. 45].

Розповсюдження інформаційно-комунікативних технологій прискорює та збільшує точність проникнення у процеси сприйняття споживачів. Тому існує необхідність вивчення і розробки рекомендацій щодо впровадження сучасних інструментів маркетингових комунікацій в діяльність підприємств.

Мета статті полягає у виділенні переваг он-лайнних маркетингових комунікацій перед традиційними комунікативними інструментами та розробка моделі використання новітніх маркетингових комунікацій в діяльності підприємств.

Маркетингові он-лайн комунікації (Інтернет-комунікації) – це комплекс заходів щодо просування товарів за допомогою мережових технологій Інтернет. Стартовою передумовою он-лайн комунікації є просування сайту в пошукових системах, яке дозволяє досягнути ефективної взаємодії з цільовою аудиторією. При використанні Інтернет-комунікацій цільовою аудиторією є сукупність користувачів, які використовують пошукові системи для аналогічного запиту. Просування сайту реалізується в наступних формах: 1) нарощування посилальної бази – це реєстрація сайту в пошукових системах і спеціалізованих каталогах, обмін посиланнями, розміщення платних посилань на популярних Web-серверах з метою підвищення авторитетності ресурсу, вказівка адреси електронної пошти та адреси Web-сайту у всіх рекламних оголошеннях; 2) оптимізація сайту під пошукові системи – це оптимізація структури сайту, підбір ключових слів, внесення ключових слів у текст і заголовок сайту; 3) Інтернет-реклама – це комплекс дій спрямованих на активне залучення цільової аудиторії на сайт і на формування позитивного іміджу підприємства та товару (банерна реклама, контекстна реклама, прямий маркетинг, мережовий маркетинг); 4) організація зворотного зв'язку з клієнтами – це проведення опитувань, підтримка спілкування з клієнтами; 5) підтримка сайту, моніторинг ефективності його функціонування – це вирішення технічних проблем, оновлення контенту.

Презентабельність і змістовність веб-сайту має надзвичайно велике значення для результативного емоціонально-психологічного впливу на користувачів Інтернет – потенційних споживачів. При цьому, сприйняття

інформації, що пропонується на веб-сайті є прямо пропорційним позитивному враженню від нього. Особа приймає рішення про якість веб-сайту практично миттєво, в той же момент, коли інформація надходить у мозок. Зазвичай саме перше враження стає вирішальним. «Віртуальна реальність» швидко стає реальною, а конкуренція в Інтернет-середовищі вимагає більш творчого підходу і оперативності.

Зараз комунікативна кампанія не може вважатися успішною, якщо в ній не використовуються ряд нових комунікаційних технологій:

- RTB (англ. real time bidding) – торги в реальному часі;
- ретаргетинг (англ. retargeting) – перенацілювання;
- SMM (англ. social media marketing) – соціальний медіа-маркетинг;
- SMO (англ. social media optimization) – оптимізація для соціальних мереж;
- SEO (англ. search engines optimization) – оптимізація сайту в пошукових системах;
- SEM (англ. search engine marketing) – маркетинг в пошукових системах.

Вказані системи є різними, проте всі вони надають маркетологам наступні можливості: розпізнавання, облік, ранжування, структуризація цільових аудиторій; оцінка ступеня зацікавленості користувачів в товарах за наступними показниками: кількість хітів, хостів, час проведений на сайті та певній сторінці; вивчення побажань, намірів, запитів, реклаमाцій; персоніфікована пропозиція товарів; прискорена підготовка звітів за результатами маркетингових акцій.

Ефективне управління підприємницькою діяльністю в режимі реального часу, вже сьогодні вимагає прискореної розробки новітніх інформаційно-комунікативних маркетингових рішень.

Технологія RTB – це аукціон рекламних оголошень в реальному часі.

Прогноз обсягів світового ринку реклами на майбутній рік, що буде здійснюватися за моделлю RTB оцінено у 6,5 млрд дол. США, а прогноз по частці показів такої реклами в загальному числі показів – 26 % [5].

RTB система (рекламна мережа, рекламна біржа) при входженні користувача Інтернет у віртуальний простір, перед тим як продемонструвати йому рекламні оголошення, робить наступне:

- класифікує користувача за певними параметрами: сайти на які заходить користувач, характеристика користувача, дані про ретаргетинг;
- запитує додаткову інформацію про користувача на біржі таргетингових даних;

– віддає інформацію про користувача на сервери рекламодавців і отримує від них пропозиції ставок, за якими вони готові купити показ своєї реклами даному користувачу;

– обирає серед отриманих відповідей найвищу ставку;

– отримує оголошення від переможця і передає його браузеру користувача.

Усі операції відбуваються в процесі завантаження сторінки в браузер користувача. У технології RTB вибір рекламної пропозиції проводиться серверами рекламних агентств. З появою технології RTB рекламодавці переходять до купівлі показів особам з цільової аудиторії. В результаті сегментування ринку стає неактуальним оскільки показ реклами продається з прив'язкою до особи, яка є потенційним покупцем. Переваги технології RTB на ринку комунікацій є наступними:

– зниження втрат на покази нецільовій аудиторії;

– підвищення конверсії і ефективності рекламних кампаній;

– з'являється можливість ретаргетингу.

Технологія ретаргетингу – це рекламний механізм, за допомогою якого онлайн-реклама направляється тим користувачам, які вже переглянули рекламований товар, відвідавши сайт рекламодавця, але не зробили покупку. Від 95 до 98 % користувачів залишають веб-сайт без здійснення покупки [6, 7]. Ретаргетинг допомагає підприємствам спрямовувати рекламу саме на таких користувачів.

Ретаргетинг – це багаторазовий показ вже переглянутої раніше Інтернет-реклами. У разі, коли підприємство вже витратило бюджет на залучення користувача на сайт, ретаргетинг означає повторну комунікацію з тим же користувачем, але іншим способом [6]. За даними adroll.com, до моменту перетворення користувача в покупця необхідно як мінімум 7 взаємодій [7]. Ретаргетинг дозволяє продовжити маркетингову комунікацію з користувачем після того, як він залишив сайт рекламодавця, і збільшити ймовірність здійснення продажу.

Крім основного виду ретаргетингу – поведінкового, існують пошуковий та персоналізований ретаргетинг.

Пошуковий ретаргетинг – це поєднанні пошукових даних і банерної реклами при якому таргетування здійснюється за пошуковими запитами користувачів. Пошуковий ретаргетинг застосовується для залучення на сайт рекламодавця користувачів, які ще не були на його сайті.

Кавайе Т., засновник компанії «CEO LUMA Partners», стверджує: «Найвища окупність інвестицій для маркетологів лежить у пошуку, а наступний по окупності – це поведінковий ретаргетинг» [6].

Гріффін Р., виконавчий директор з розробки та вдосконалення продукції в компанії «Navas Digital»: «Пошуковий ретаргетинг логічний з однієї простої причини: якщо користувач шукав мій бренд одного разу і не зробив конверсію так як мені хотілося, чому б не направити йому послідовні повідомлення?» [6].

Персоналізований ретаргетинг – це показ рекламодавцем банеру, що створений «на льоту» для певного користувача на підставі індивідуальних особливостей його поведінки в мережі. Наприклад, якщо користувач відвідує сайти і переглядає товари А, В, С, то надалі цей користувач бачить банери, на яких зображені нещодавно переглянуті їм товари А, В, С. Для здійснення персоналізованого ретаргетингу можуть бути використані дані про користувача, що зберігаються в CRM або Retention CRM рекламодавця.

Технологія ретаргетингу має ряд проблем. Честер Д., виконавчий директор Центру цифрової демократії у Вашингтоні, стверджує, що ретаргетинг – це комерційна система контролю, яка отримує все більше розповсюдження і викликає правові питання в галузі недоторканності приватного життя і громадянських свобод [6].

Технологія SMM – це процес залучення уваги до товару через соціальні мережі. Соціальні медіа використовуються в якості каналів для комунікативних кампаній. В основі технології побудова спільнот прихильників певного товару чи підприємства, підготовка текстів в блогах, формування репутації в коментарях, контроль за зміною інтересів аудиторії, появою нових трендів. Механізмом формування лояльності є створення контенту, який потенційні споживачі будуть поширювати через соціальні мережі самостійно, без участі ініціатора розповсюдження інформації. Повідомлення, що передаються по соціальних мережах за рахунок міжособових зв'язків викликають більше довіри у потенційних споживачів. Просування в соціальних мережах дозволяє адресно впливати на цільову аудиторію, знаходити оптимальні способи комунікації. Тексти в різних співтовариства повинні бути написані саме для цієї спільноти, а не за єдиним шаблоном.

Технологія SMO – це оптимізація для соціальних мереж, тобто залучення на певний сайт відвідувачів із соціальних мереж. При цьому умовами використання цієї технології для просування сайту є: змістовний оригінальний контент; регулярне оновлення контенту; актуальність тематики контенту; достатній розмір публікацій, що складають контент; дискусійний, а не констатуючий характер контенту.

SMO є одним з двох методів оптимізації веб-сайтів, інший – це пошукова оптимізація або SEO. На відміну від пошукової оптимізації, яка

призначена для пошукових систем, SMO дозволяє залучити із соціальних мереж і блогів трафік на певний веб-сайт або сформувати потрібну спільноту всередині соціального ресурсу.

Появу терміну «social media optimization» прийнято пов'язувати з роботами Баргаві Р., який сформулював перші п'ять принципів SMO. Пізніше інші автори розширили цей перелік [8]:

- 1) підвищувати посилальну популярність – робити такі сайти і викладати такий контент, на який будуть посилатися;
- 2) спростити додавання контенту з сайту в соціальні мережі, закладки, RSS-агрегатори;
- 3) залучати вхідні посилання, заохочувати тих, хто посилається;
- 4) забезпечити експорт і поширення контенту з посиланнями на джерело;
- 5) заохочувати створення сервісів, що використовують наш контент;
- 6) підготовка читабельного і добре ілюстрованого контенту;
- 7) створення постійної аудиторії проекту: спілкування з коментаторами, публікація текстів, що стимулюють дискусії в коментарях;
- 8) публікація посилань на контент інших сайтів з тематики, що дає можливість влитися в коло тематичних проектів;
- 9) зв'язування статей між собою посиланнями;
- 10) усунення непотрібних елементів інтерфейсу веб-сайту: зайвих посилань, рідко використовуваних блоків;
- 11) установка на найкраще видимі місця сайту корисних елементів: підписки на сайт, блоків найпопулярніших статей, посилань на коментування;
- 12) паралельна подача інформації – поруч з основним блоком контенту йде додатковий блок з анонсами статей, посиланнями на рекомендовані нотатки тощо. У разі, якщо основний контент не викликав інтерес, відвідувач переходить на анонсовані статті;
- 13) установка плагінів і віджетів для взаємодії сайту з коментаторами і читачами: «голосування», «рекомендація другу», «кращі коментатори»;
- 14) інтеграція з соціальними мережами: встановлення кнопок «like» («мені подобається»), віджетів груп проекту в соцмережах, плагінів коментарів і авторизації через соціальну мережу.

Додатковим способом підвищення ефективності посилальної популярності SMO є репутаційні сервіси – сайти та портали, що дозволяють розміщувати посилання на веб-сайти і змушують користувачів

ресурсу обговорювати та оцінювати сайт, залишаючи відгуки і створюючи йому репутацію. Зв'язок таких сервісів з соціальними мережами реалізується через можливість публікації посилань на сторінки репутаційного ресурсу на власній персональній сторінці. Це розцінюється не як рекламна інформація, а як незалежна думка користувачів порталу. Ще один важливий маркетинговий аспект SMO-просування – можливість власника сайту відповідати на відгуки, залишені про його ресурс. Така можливість надається користувачам, які зареєструвались на порталі для зменшення кількості випадків чорного піару.

Технологія SEO – це просування сайту на верхні позиції в пошукових результатах, тобто оптимізація сайту в пошукових системах [9]. Появу терміну «search engines optimization» прийнято пов'язувати з роботами Саллівана Д., який розробив концепцію SEO – цілеспрямованого просування сайту в пошукових системах. Він звернув увагу на алгоритм привернення уваги пошукової системи до сайту, і висловив думку, що таку увагу можна залучати спеціально [9]. Змістом технології SEO є виконання певних алгоритмів для гарантування переходів на сайт рекламодавця (замовника) за рахунок: роботи з ключовими словами; формування зв'язків з пошуковими системами; врахування контексту рекламних майданчиків.

Технологія SEM – це маркетингова діяльність в пошукових системах, спрямована на збільшення відвідуваності сайту.

Інтеграція SEO, SMO, SMM призвела до появи SEM, тобто Інтернет-маркетингу. Сутністю SEM є залучення цільового трафіку посиланнями з місць менш релевантних сайту в місця з більшою релевантністю, роботи на сайті для підвищення його релевантності для цільової аудиторії, збільшення видимості сайту в пошукових системах за рахунок переранжування результатів видачі на його користь по ключових запитах. Частиною SEM є VSM (video search marketing) — контекстні рекламні відеоролики при пошуку на відеохостингу (youtube.com, video.mail.ru, rutube.ru, smotri.com).

На наш погляд, модель новітніх маркетингових комунікацій містить наступні форми, засоби реалізації, можливості та переваги он-лайн комунікацій, цілі маркетингової діяльності в Інтернет (рис. 1).

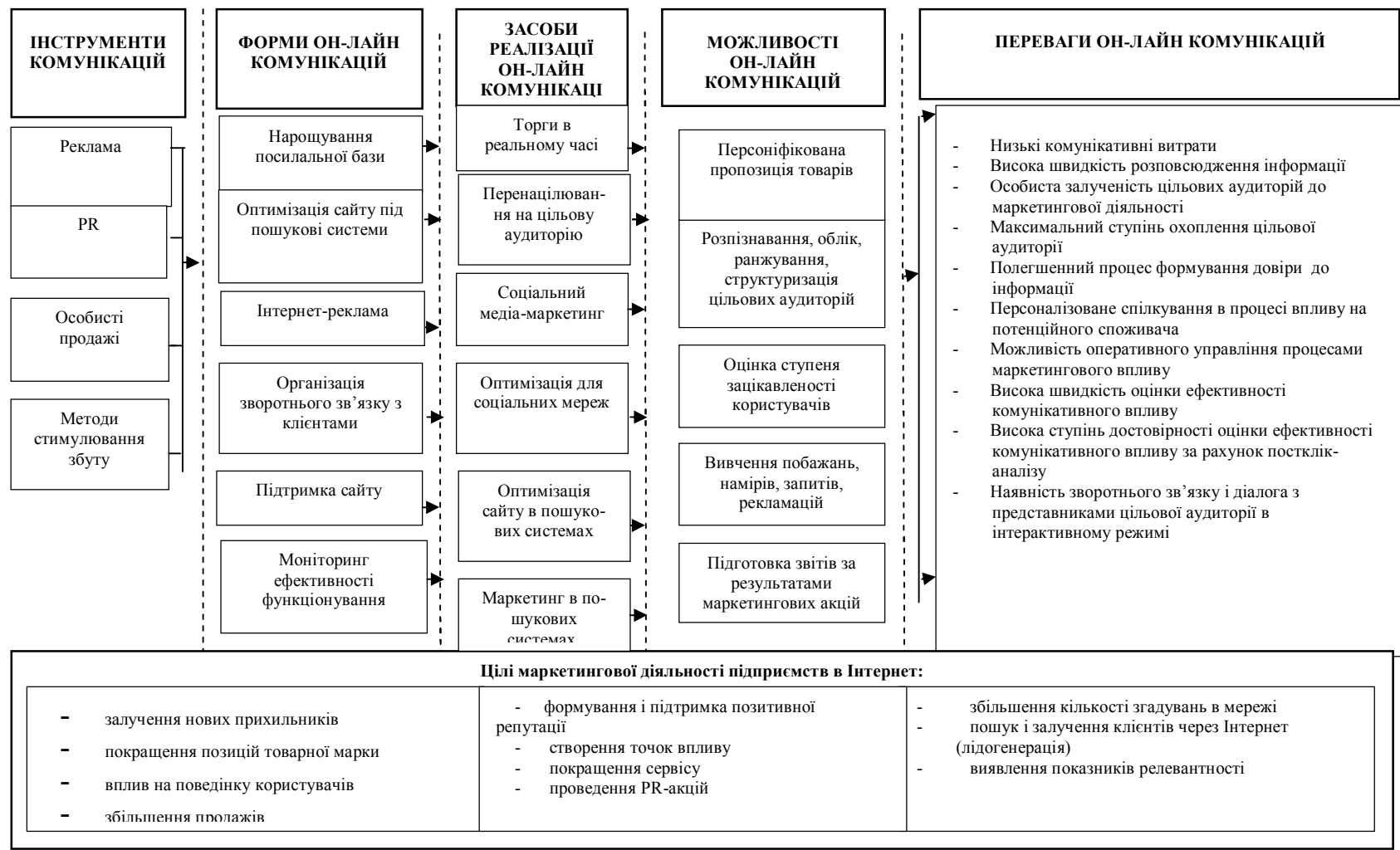


Рис. 1. Модель новітніх маркетингових комунікацій

Новітні он-лайнкові маркетингові комунікації мають ряд переваг перед традиційними комунікативними інструментами (табл. 1).

Таблиця 1

**Переваги он-лайнкових маркетингових комунікацій перед традиційними комунікативними інструментами**

Ознака	Он-лайнкові маркетингові інструменти	Традиційні маркетингові інструменти
Комунікативні витрати	Низькі	Високі
Швидкість розповсюдження інформації	Висока	Низька
Залученість цільових аудиторій до маркетингової діяльності	Є особиста залученість	Немає особистої залученості
Ступінь охоплення цільової аудиторії	Максимальний	Невідомий
Місце реалізації	Віртуальний простір	Реальний простір
Ступінь формування довіри до інформації	Полегшений процес формування довіри до інформації, користувачі вважають віртуальний простір особистим, де ведуться довірчі розмови, отримується перевірена інформація	Ступінь формування довіри до інформації низький, оскільки вона подається через засоби масової інформації та інші носії, які не формують довірчих відносин
Механізм формування відношення до товару	За рахунок обміну думками	За рахунок впливу референтних груп та масових комунікацій
Ступінь бажання потенційних покупців поділитися інформацією	Цікаві факти навіть рекламного характеру передаються широкому колу друзів і знайомих	Зазвичай інформація рекламного характеру не передається іншим особам, а у випадку передачі це буде відносно невелике коло осіб
Ступінь персоналізації взаємодії з потенційними покупцями	Персональне спілкування в процесі впливу на потенційного споживача	Знеособлений комунікативний вплив
Можливість управління процесами маркетингового впливу	Є можливість оперативного управління	Можливість корегування з'являється після проведення заходів
Швидкість оцінки ефективності комунікативного впливу	Висока	Можлива лише через деякий час після проведення заходів
Ступінь достовірності оцінки ефективності комунікативного впливу	Висока за рахунок посткліканалізу	Приблизна оцінка
Наявність зворотного зв'язку і діалогу з представниками цільової аудиторії	Зворотній зв'язок існує в інтерактивному режимі	Зворотній зв'язок можливий після проведення спеціальних заходів (маркетингові дослідження, звіти персоналу)

При наявності переваг новітніх технологій важливо мати на увазі, що комунікативна кампанія повинна інтегрувати он-лайн і традиційні інструменти одним задумом. При цьому потрібно максимально використовувати сильні сторони кожного інструмента і уникати їх недоліків.

**Висновки.** Таким чином, у статті запропоновано модель новітніх маркетингових комунікацій з виділенням форм, засобів реалізації, можливостей та переваг он-лайн комунікацій, цілей маркетингової діяльності в Інтернет. Виділено переваги он-лайн маркетингових комунікацій перед традиційними комунікативними інструментами. В сучасних умовах маркетингова діяльність повинна інтегрувати роботу всіх підрозділів підприємства по вивченню, створенню і наданню нових споживчих цінностей та формувати заходи з ефективного впливу на споживачів на основі новітніх он-лайн маркетингових комунікацій, що мають ряд переваг перед традиційними комунікативними інструментами.

#### *Література*

1. Котлер Ф. Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності / Ф. Котлер, Дж.А. Касліоне [пер. з англ. під ред. Т.В. Співаковської, С.В. Співаковського]. — К.: Хімджест, ПЛАСКЕ. — 2009. — 208 с
2. Машины все лучше понимают людей. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.cossa.ru/articles/152/49041>.
3. Сайт компанії з маркетингових досліджень GFK. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.gfk.ua/sectors\\_and\\_markets/retail\\_and\\_technology/index.ua.html](http://www.gfk.ua/sectors_and_markets/retail_and_technology/index.ua.html)
4. Тафт Д. Microsoft: большие данные востребованы в маркетинге и продажах / Д.Тафт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.pcweek.ru/idea/article/detail.php?ID=147234>
5. Big Data And Simulations Are Transforming Marketing / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.businessinsider.com/big-data-in-marketing>.
6. Торг в реальном времени. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Real\\_Time\\_Bidding](http://ru.wikipedia.org/wiki/Real_Time_Bidding)
7. Ретаргетинг. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D1%82%D0%B0%D1%80%D0%B3%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3>
8. SEO / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.webeffector.ru/wiki/SEO>

9. SMO — Social Media Optimization / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.affect.ru/articles/article/show/140.htm>

*Abstract*

**Oklander T.**

**Latest technology marketing communications as a means of reducing business danger**

The modern trends in the development of marketing communications tools. The problems of perception by consumers of communication messages. The essence of marketing of new communication technologies. A new model of marketing communications with the release forms, means of implementation, the possibilities and advantages of online communication, objectives of marketing activities on the Internet. The advantages of online marketing communications over traditional communicative tools.

УДК 339.1

**МОНІТОРИНГ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА  
ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ БЕТОНУ ТА ВИРОБІВ З БЕТОНУ:  
ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ПОЛІТИЧНИЙ ЧИННИКИ**

*Педько І.А.*

---

*У статті викладено методика моніторингу економічних і політичних чинників маркетингового середовища підприємства. Доведено, що ідентифікація негативних чинників від економічних і політичних процесів можлива тільки завдяки систематичному і послідовному підходу до збору й аналізу інформації про можливі загрози.*

Підприємства-виробники бетону та виробів з бетону постачають продукцію будівельним організаціям. Будівельна галузь першою реагує на економічні та політичні проблеми у суспільстві; під час економічної кризи 2008-2009 рр. саме у будівельній галузі спостерігалися найбільш негативні явища. Для підприємств-виробників бетону та виробів з бетону є життєвою необхідністю отримання своєчасної, достовірної та важливої інформації щодо економічних та політичних подій в країні для прийняття управлінських рішень та розробки бізнес-стратегій.

За класичним поглядом на маркетингову діяльність, моніторинг соціального та економічного факторів здійснюється в секторі моніторингу зовнішнього маркетингового середовища системи маркетингової інформації підприємства. Напрямо соціально-політичного моніторингу розвинуто в роботах Вирового С. [1]. Моніторингу економічної безпеки присвячено роботи Загороднього А.Г., Коваль З.О., Чухрай Н.І. [2, 3].

Між тим, в наукових працях поза розглядом залишилися питання методології моніторингу економічного та політичного чинників для підприємств, які діють у сферах підвищеної ризиковості, таких як виробництво будівельних матеріалів, що і зумовлює вибір теми статті.

Мета статті полягає в розробці методологічного підґрунтя до здійснення моніторингу економічного та політичного чинників маркетингового середовища підприємства.

До економічних чинників, які впливають на діяльність підприємств-виробників бетону та виробів з бетону, на наш погляд, необхідно віднести: динаміку макроекономічних показників; курс

основних валют; податкову політику держави та рівень доходів будівельних організацій. Розглянемо етапи моніторингу економічних чинників, періодичність, джерела інформації, структуру інформації.

Основний макроекономічний показник економіки країни – це валовий внутрішній продукт (ВВП). Джерелами для отримання інформації про динаміку ВВП України є, насамперед, дані Державного комітету статистики України. Державний комітет статистики України щороку оприлюднює дані з ВВП України, які містяться у розділі «Національні рахунки» на сайті Держкомстату.

Підприємствам, які працюють на певній території, зокрема, підприємствам-виробникам бетону та виробів з бетону в Одеському регіоні, важливо відстежувати динаміку валового регіонального продукту (ВРП). Цінною є інформація про те, що, наприклад, у 2014 році реальний ВВП України зменшився на 6,8% у порівнянні з 2013 роком, а в Одеському регіоні за цей рік, навпаки, реальний ВРП, за попередніми даними, збільшився на 1,4%. Тобто падіння ВРП в Одеському регіоні в 2014 році не спостерігалось.

Річні показники ВВП України Держкомстат публікує не раніше літа наступного року. Зрозуміло, що для підприємств така інформація вже не є сучасною та актуальною. Вважаємо, що відстежувати динаміку ВВП та ВРП необхідно як за річними так і за кварталними показниками, щоб отримувати повну інформацію. Державний комітет статистики України публікує щокварталу інформацію про динаміку ВВП у рубриці «Експрес інформація» [4]. Наприклад, у першому кварталі 2015 року до першого кварталу 2014 року падіння ВВП України склало 17,2%, у другому кварталі – 14,6% у реальних цінах 2010 року. Будівництво у першому кварталі 2015 року в порівнянні з відповідним періодом 2014 року скоротило обсяги виробництва на 35,3%, а в другому кварталі – на 25,6%. Ця інформація для підприємств-виробників бетону та виробів з бетону є важливою для отримання прогнозів та оцінки ризиків підприємницької діяльності в відповідних підсистемах маркетингової інформаційної системи.

Також важливими є прогнози рейтингових міжнародних агенцій щодо макроекономічних показників України. Так, Міжнародна рейтингова агенція Fitch погіршила прогноз спаду ВВП України з 9% до 10% в 2015 році [5]. Міжнародна рейтингова агенція Standard&Poog's вважає, що в 2015 році падіння ВВП України складе 15%, а в наступні 2016 та 2017 рр. очікується зростання на 2% та 3,5% відповідно [6]. Національний банк України (НБУ) прогнозує падіння ВВП України в 2015 році на 9,5%, а рівень інфляції в 48%, в 2016 році НБУ прогнозує зростання ВВП на 3%, а

також зменшення інфляції до 12% [7]. Всесвітній банк також погіршив свої попередні прогнози щодо падіння економіки України з 7,5% до 12% у 2015 році, але в 2016 році прогнозує зростання ВВП на 1% [8]. Міжнародний валютний фонд (МВФ) теж погіршив попередні прогнози щодо падіння економіки України в 2015 році з 7,5% до 11%, але запевнює, що макроекономічна ситуація в Україні стабілізується [9]. Прогнози Національного банку України та Міжнародних рейтингових агенцій, фондів та банків є підґрунтям для розроблення стратегічних планів підприємствами-виробниками бетону та виробів з бетону.

Пропонуємо в підсистемі моніторингу системи маркетингової інформації накопичувати інформацію про динаміку ВВП України, ВРП регіону діяльності підприємства, прогнози інститутів України щодо рівня ВВП та інфляції, а також прогнози рейтингових міжнародних агенцій, банків та фондів (табл. 1).

Таблиця 1

**Моніторинг економічних чинників підприємствами-виробниками бетону та виробів з бетону**

Джерело інформації	Предмет моніторингу	Періодичність
Державний комітет статистики України	ВВП за минулі роки, квартальні дані ВВП за поточний рік, падіння/зростання ВВП за минулі роки та поточні квартали, рівень інфляції за минулі роки та поточні квартали	Раз на квартал
Головні управління статистики в регіонах	ВРП за минулі роки, квартальні дані ВРП за поточний рік, падіння/зростання ВРП за минулі роки та поточні квартали	Раз на квартал
Національний банк України	Прогноз ВВП на поточний рік та на наступні роки	Раз на квартал
МВФ, Всесвітній банк, Європейський банк реконструкції і розвитку, Міжнародна рейтингова агенція Fitch, Міжнародна рейтингова агенція Moody's, Міжнародна рейтингова агенція Standard&Poor's	Прогноз ВВП на поточний рік та на наступні роки	Раз на квартал

Моніторинг курсу національної валюти підприємству-виробнику бетону та виробів з бетону необхідно здійснювати два-три рази на тиждень. Імпортні складові бетону можуть значно вплинути на його вартість і, відповідно, зменшити цінову конкурентоспроможність бетону та виробів з нього. Передбачувати стрибки курсу національної валюти в нинішніх економічних і політичних умовах надто складно. Курс національної валюти є відображенням не лише попиту на неї імпортерами

та її пропозиції експортерами, а також політики Центрального банку, дій Уряду України, довіри населення до національної валюти та ін. В стабільні часи курс національної валюти дещо знижувався восени, в час розрахунків за газ на зимовий період, та дещо зміцнювався влітку, в час періоду відпусток. В періоди стабільності національної валюти підприємствам-виробникам бетону та виробів з бетону слід здійснювати інвестиції в імпортні складові, для того, щоб в період наступного підвищення курсу мати конкурентні переваги в ціні на продукцію.

Рівень доходів будівельних організацій тісно пов'язаний з макроекономічними показниками, оскільки будівельні організації завжди першими відчувають кризові явища в економіці. Будівельні організації є головними споживачами продукції підприємств-виробників бетону та виробів з бетону, тому від рівня їх доходів залежить розвиток даних підприємств. Статистична звітність за будівельною галуззю досить розвинута та містить таку інформацію для здійснення моніторингу:

- динаміка індексів виконаних будівельних робіт за попередні роки;
- динаміка щомісячних індексів виконаних будівельних робіт в поточному році в Україні та в регіонах;
- структура будівельної продукції в регіонах в попередні роки та в поточному році.

Державний комітет статистики України наводить індекси виконаних будівельних робіт з 1990 року (рис. 1).

Видно, що індекси виконаних будівельних робіт мають тісний кореляційний зв'язок з індексами ВВП України. Підприємство-виробник бетону може за прогнозами динаміки ВВП отримувати прогнози зростання або спаду в будівельній галузі і планувати свій розвиток. Будівельна галузь має більші «піки» зростання і глибші спади, ніж ВВП.

Аналізуючи динаміку щомісячних індексів виконаних будівельних робіт важливо робити зріз як на макрорівні так і на рівні регіону. Індекси будівельної продукції на макрорівні вказують на «падіння» галузі по відношенню до 2014 року, з деяким поживавленням влітку та восени (рис. 2). Індекси будівельної галузі в Одеському регіоні демонструють більш суттєвий спад виробництва, ніж в цілому по країні. В третьому кварталі ситуація дещо покращилася (рис. 3).

Враховуючи зростаючі тенденції в Україні та в Одеському регіоні, підприємства-виробники бетону та виробів з бетону можуть розраховувати на зростання будівельної галузі до кінця поточного року.

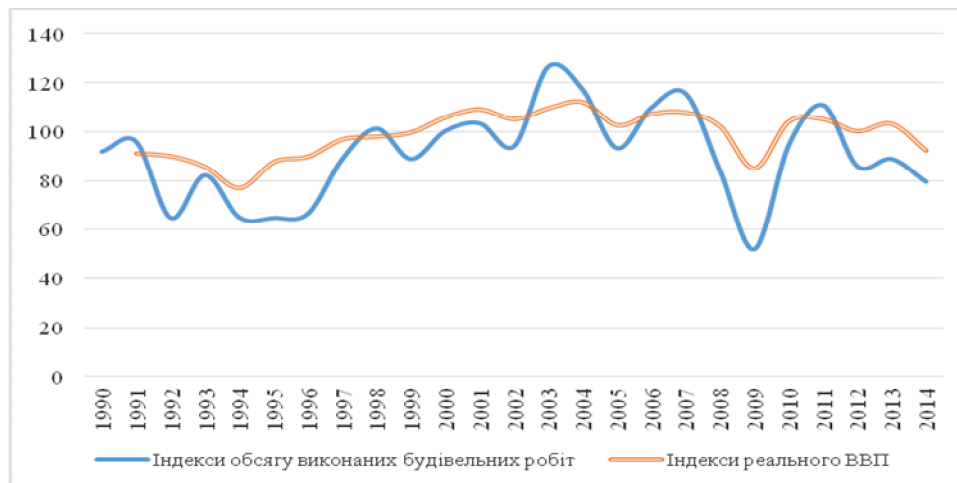


Рис. 1. Індекс обсягу виконаних будівельних робіт та ВВП, % до попереднього року (в 2013, 2014 рр. без урахування АР Крим, м. Севастополь, в 2014 р. без частини зони проведення антитерористичної операції) [4]

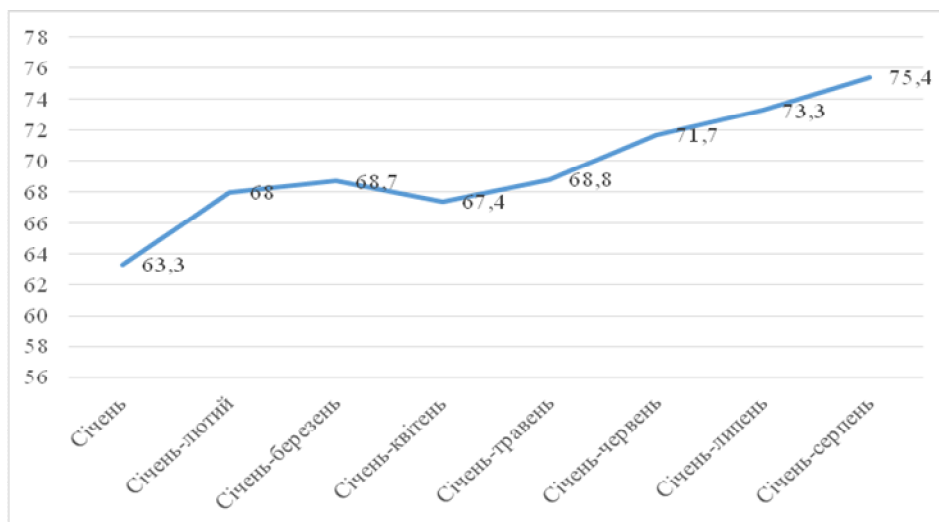


Рис. 2. Індеси будівельної продукції у 2015 році в Україні (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) [4]

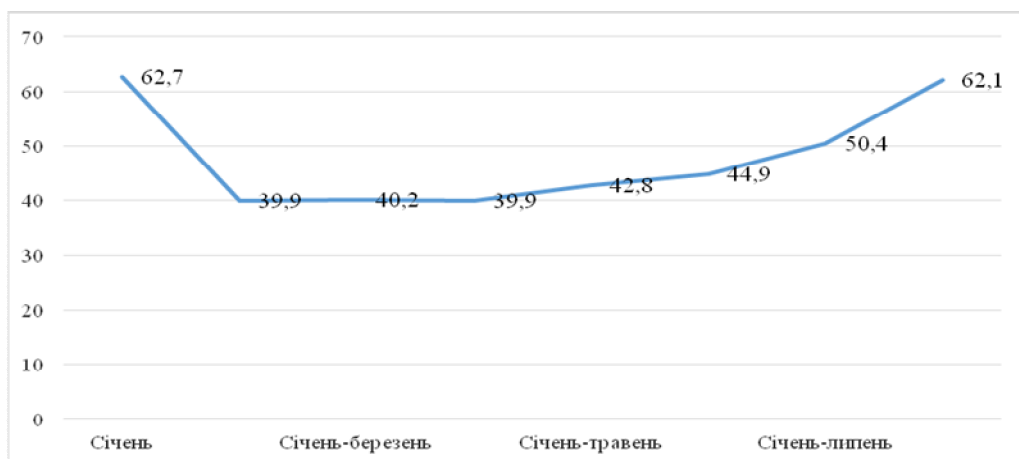


Рис. 3. Індеси будівельної продукції у 2015 році в Одеському регіоні [11]

Для підприємств-виробників бетону та виробів з бетону важливим також є моніторинг структури продукції будівельної галузі (табл. 2).

Таблиця 2

**Індеси будівельної галузі Одеського регіону за видами, % [11]**

	Будівництво, всього	Будівлі	У тому числі		Інженерні споруди
			житлові	нежитлові	
2011	108,2	112,7	95,7	139,5	2011
2012	99,9	60,7	69,6	51,0	2012
2013	113,3	102,0	102,9	100,5	2013
2014	94,9	101,6	108,7	91,0	2014
Січень- серпень 2015	62,1	135,6	167,1	88,5	Січень- серпень 2015

Суттєве падіння виробництва продукції будівельної галузі за січень-серпень 2015 року в Одеському регіоні відбулося за рахунок значного скорочення будівництва інженерних споруд. В цей час житлове будівництво зросло на 67,1% у порівнянні з відповідним періодом попереднього року. Підприємства-виробники бетону та виробів з бетону, які мають цільовими споживачами будівельні організації з житлового будівництва, в цьому випадку можуть розраховувати на номінальне зростання продажу. За рахунок девальвації національної валюти відбулося подорожчання будівельних робіт, що вплинуло на збільшення індексу будівельних робіт, тому очікувати значне збільшення реальних обсягів замовлення продукції будівельними підприємствами у підприємств-

виробників бетону та виробів з бетону слід за умов стабілізації економічного стану.

З 2015 року Державний комітет статистики України щокварталу проводить опитування з приводу очікувань підприємств різних галузей щодо перспектив розвитку їх ділової активності. Дані опитувань знаходяться в блоці «Статистична інформація» в підблоці «Макроекономічна статистика».

Наступним фактором моніторингу зовнішнього середовища є політичний. В рамках цього фактору було запропоновано здійснювати моніторинг даних про стабільність політичної влади та рівень корупції. Стабільність політичної влади є запорукою економічної стабільності. В останні роки політичні події мають суттєвий негативний вплив на економічну ситуацію в країні. Моніторинг стабільності політичної влади може проводитися лише за аналізом ЗМІ. Пропонується щотижнево здійснювати аналіз публікацій відносно діяльності Парламенту України, Уряду, Президента України, а також узгодженості дій Президента, Парламенту, Кабінету міністрів України.

Рівень корупції вимірюється за допомогою індексу сприйняття корупції (Corruption Perception Index). Цей індекс щорічно розраховується міжнародною неурядовою організацією Transparency International Україна, яка має представництва більше, ніж в 100 країнах світу. Цей індекс вимірюється за шкалою від 0 до 100, де 0 – найвищий рівень корупції в державних органах влади країни. Індекс складається за даними опитувань експертів з держуправління, економіки, представників ділових кіл.

Крім індексу сприйняття корупції важливою характеристикою інвестиційної привабливості країни є рейтинг ведення бізнесу Doing business. При складанні рейтингу легкості ведення бізнесу в першу чергу враховується думка бізнесменів щодо легкості реєстрації підприємства і власності, отримання кредитів і дозволів на будівництво, сили фіскального тиску в країні. Індекс моніторингу реформ iMoRe з початку 2015 року виводиться кожні два тижні експертами. З січня по травень 2015 року цей індекс не піднімався вище 1 з максимальних 5 балів, що характеризує темп проведення реформ в Україні, як неприйнятний. Індекси сприйняття корупції та легкості ведення бізнесу розраховуються раз на рік. У 2014 році Україна посіла 142-е місце в індексі сприйняття корупції Transparency International [10].

Таким чином, моніторинг політичного чиннику складається з аналізу ЗМІ щодо дій органів законодавчої влади, рівня довіри їй серед населення та підприємницької спільноти, а також аналізу індексів сприйняття корупції, легкості ведення бізнесу та процесу реформ (табл. 3).

Таблиця 3

**Моніторинг політичних чинників підприємствами-виробниками  
бетону та виробів з бетону**

Джерело інформації	Предмет моніторингу	Періодичність
ЗМІ	дівість Парламенту України, довіра Уряду та Президенту України узгодженість дій Президента, Парламенту та Кабінету міністрів України	щотижня
Міжнародна неурядова організація Transparency International Україна	індекс сприйняття корупції (Corruption Perception Index)	щороку
Сайти аналітичних агенцій, наприклад, сайт Politeka	рейтинг ведення бізнесу Doing business	щороку
Сайти аналітичних агенцій, наприклад, сайт Politeka	індекс моніторингу реформ iMoRe	кожні два тижні

Висновки. Таким чином, у статті запропоновано змістовні моделі моніторингу економічного та політичного чинників маркетингового середовища підприємств-виробників бетону та виробів з бетону з виділенням джерел інформації, предмету моніторингу, періодичності проведення. Врахована специфіка виробництва бетону та виробів з бетону, якій властиві високі ризики банкрутства від політичних та економічних подій у суспільстві. Використання запропонованих моделей дозволяє своєчасно здійснювати аналіз політичного та економічного чинників, виявляти негативні тенденції, вживати адекватні заходи щодо розробки та коректування маркетингової стратегії.

***Література***

1. Вировий С. Соціально-політичний моніторинг як складова інформаційно-аналітичного забезпечення публічного урядування / С. Вировий // Державне управління та місцеве самоврядування. - 2014. - Вип. 2. - С. 72-79. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/dums\\_2014\\_2\\_10.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/dums_2014_2_10.pdf).
2. Котлер, Филип. Основы маркетинга [Текст] / Ф. Котлер ; пер. В. Б. Боброва; ред. пер. ПеЕ. М. Пенькова. - СПб.: Корона : Литера плюс, 1994. - 698 с.
3. Котлер Ф Маркетинг менеджмент Экспресс курс / Ф Котлер; пер с англ СГ Божук - 2-е изд - СПб: Питер, 2005 - 464 с.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>; офіційний сайт Головного управління

- статистики в Одеській області. Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.
5. Сайт інформаційної агенції LB.ua. Режим доступу: [http://economics.lb.ua/state/2015/10/21/318921\\_fitch\\_uhudshilo\\_prognoz\\_snizheniya\\_vvp.html](http://economics.lb.ua/state/2015/10/21/318921_fitch_uhudshilo_prognoz_snizheniya_vvp.html).
6. Сайт інформаційної агенції LB.ua. Режим доступу: [http://economics.lb.ua/state/2015/10/20/318803\\_sp\\_sostavil\\_prognoz\\_vvp\\_ukraini.html](http://economics.lb.ua/state/2015/10/20/318803_sp_sostavil_prognoz_vvp_ukraini.html).
7. Сайт Фінансовий портал міністерства фінансів України. Режим доступу: <http://minfin.com.ua/2015/06/26/7605609>.
8. Сайт інформаційної агенції УНАН. Режим доступу: <http://www.unian.net/1130563-x.html>.
9. Сайт Інформаційної агенції Zn.ua. Режим доступу: [http://zn.ua/ECONOMICS/mvf-uhudshil-prognoz-padeniya-vvp-ukrainy-v-2015-godu-do-11-190781\\_.html](http://zn.ua/ECONOMICS/mvf-uhudshil-prognoz-padeniya-vvp-ukrainy-v-2015-godu-do-11-190781_.html)
10. Сайт аналітичної компанії Politeka. Режим доступу: <http://politeka.net/47518-doing-business-v-ukraine-chto-pomenyalos>.
11. Сайт Головного управління статистики в Одеському регіоні. Режим доступу: <http://od.ukrstat.gov.ua>.

### *Abstract*

**Pedko I.**

#### **Monitoring the marketing environment of manufacturers of concrete and concrete products: economic and political factors**

The article describes the methodology for the monitoring of economic and political factors of the marketing environment enterprise. It is proved that the identification of negative factors from the economic and political processes is only possible thanks to the systematic and consistent approach to the collection and analysis of information about possible threats.

УДК 330.43

## КЛАСИФІКАЦІЙНА ОСНОВА ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Мамонтенко Н.С.*

---

*У даній статті автор дає коротку характеристику деяким стратегіям як елементам загальної стратегії розвитку машинобудівних підприємств з позиції їх інноваційного впливу на загальну стратегію, також поглиблено досліджена інноваційна стратегія як складова загальної стратегії підприємства.*

Класифікація загальної стратегії (генеральної, економічної, базової, комплексної, еталонної, корпоративної, інтеграційної) як системи складають взаємодіючі елементи, які можна визначити як стратегії більш низького рівня. Серед них вчені виділяють: управлінську, маркетингову, інноваційну, ресурсну, реструктуризаційну, виробничу, конкурентну, цінову, зовнішньоекономічну та соціальну стратегії. Дамо коротку характеристику деяким стратегіям як елементам загальної стратегії підприємства машинобудування з позиції їх інноваційного впливу на загальну стратегію. Доцільно також поглиблено дослідити інноваційну стратегію як складову загальної стратегії підприємства.

Дослідженням різних доріг і проблем інноваційного розвитку машинобудування присвячені праці Акбердіна Р.З., Акоффа Р.Л., Барташева Л.В., Бельтюкова Е.А., Буркинського б.в., Валуєва Б.І., Геєца В.М., Грузнова І.І., Друкера П.Ф., Завьялова П.С., Захарченко В.І., Ільяшенко С.І., Колегаєва Р.М., Львова Д.С., Міщенко А.П., Окрепілова В.В., Орлова П.А., Осипова В.І., Палія В.Ф., Перерви П.Г., Портеру М., Смірніцкого Е.К., Фатхутдінова Р.А., Чумаченко Н.Г., Шеремета О.Д. та інших. Відтак, незважаючи на вагомий внесок вищезначених науковців, комплексних наукових досліджень та практичних напрацювань стосовно проблем інноваційного розвитку машинобудування що і зумовлює вибір теми статті.

Мета статті полягає у тому, що кожний елемент загальної стратегії містить в собі функціональні ознаки інноваційної стратегії. Відповідно, і загальна стратегія машинобудівного підприємства має містити в собі функціональні ознаки інноваційної стратегії взагалі, так і інноваційну

стратегію зокрема.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управлінська стратегія машинобудівного підприємства – це система управлінських впливів на економічні й організаційні відносини підрозділів і трудових колективів підприємства щодо формування його стратегії та її складових (маркетингової, інноваційної, інвестиційної, ресурсної, виробничої, конкурентної, цінової, зовнішньоекономічної, соціальної, реструктуризаційної стратегій) для досягнення цілей підприємства. На нашу думку, кожен з перерахованих елементів управлінської стратегії володіє характеристиками інноваційної стратегії, оскільки складові не є статичними і постійно змінюються, що в свою чергу обґрунтовує присутність фактору новизни як визначаючого аспекту інновації. Даний висновок підтверджує правильність вибору напрямку дослідження інноваційності загальної стратегії підприємства. [1]

Для формування управлінської стратегії доцільно виконати такі роботи:

- уточнити межі підприємства, його ідентифікацію в господарській, діловій, адміністративній та інших середовищах ринкової економіки;
- провести аналіз стратегічного потенціалу підприємства;
- провести аналіз ринку й погодити його ємність із потенціалом підприємства;
- розробити необхідні функціональні стратегії.

Ці роботи можуть повторюватися й коригуватися в ході формування стратегії. Однак хотілося б підкреслити такий принциповий момент: у початковій, базовій послідовності етапів аналізу потенціалу підприємства повинен передувати аналізу ринку. Це пов'язано з тим, що без знання потенціалу неможливо визначити, яка саме частка ринку має підпасти під більш детальне дослідження. Тому стає зрозумілим, яким важливим є процес аналізу потенціалу підприємства.

Як видно з наведеного переліку робіт, створення й упровадження стратегії – досить трудомістка процедура, проте значимість цього процесу для підприємства набагато перевершує витрати на його реалізацію. Справа в тому, що сам по собі процес осмислення ситуації, її колективне обговорення, розбір різних варіантів дій у тих або інших сферах діяльності підприємства приносять величезну користь, підвищують ступінь системності й обґрунтованості прийняття рішень і управління підприємством у цілому. Дуже важливе й те, що в процесі обговорення стратегії поліпшується процес управління, консолідується колектив,

знижується рівень протиріч в інтересах власників, управлінського та іншого персоналу підприємства. Освітлений факт додатково підтверджує присутність в управлінській стратегії інноваційного характеру та важливість дослідження саме інноваційної стратегії підприємства.

Виконання робіт по формуванню управлінській стратегії визначає важливість аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища. Таким чином розроблена стратегія спрямована на перехід з теперішнього (базисного) рівня на новий (інноваційний) рівень для даного підприємства.

Під час формування управлінської стратегії найбільш значними є такі групи стратегічних рішень, варіанти яких і визначають стратегію на підприємстві:

- вибір типу управління;
- визначення організаційної й управлінської структур;
- визначення механізму прийняття рішень на підприємстві.

Під типом управління підприємством в даному контексті розуміється узагальнена характеристика управління з урахуванням його близькості до двох полярних типів: стратегічного або оперативного управління [6].

Стратегічне управління машинобудівним підприємством засноване на уявленні про підприємство як про відносно стабільну й відособлену систему, що інтегрує в часі й в економічному просторі різні форми ресурсів і зусиль. В основі стратегічного управління лежать спроби керівника проникнути за межі керованого процесу або підсистеми, передбачити результати й фактори функціонування, запобігти несприятливим подіям і потраплянням до ризикованих ситуацій. З позицій економічної безпеки стратегічне управління робить ставку на культивування «здорових» сторін даного підприємства, його внутрішню стабільність, здатність до самовідновлення у випадку небажаного впливу зовнішнього середовища. Саме стратегічне управління підприємством визначає аспект інноваційної стратегії як потребу управлінського впливу на прогнозування майбутніх результатів. На базі прогнозованих результатів вибудовується алгоритм цілей, а для їх реалізації відповідна послідовність дій, тобто стратегія.

Оперативне управління машинобудівним підприємством базується на створенні й підтримці високої мобільності, керованості й реактивності керованих процесів і об'єктів на підприємстві, негайному втручанні менеджера в хід роботи підприємства й миттєвої реакції керованого контуру. Тут культивуються гнучкість, швидкість реакції, уміння

перебудувати виробничі і господарські процеси. Тому оперативне управління машинобудівними підприємствами можна розглядати як механізм вирішування оперативних завдань у розрізі довгострокової інноваційної стратегії.

Тактичне управління машинобудівним підприємством займає проміжне місце між цими типами управління й орієнтоване одночасно як на короткострокову реакцію на рухи у внутрішньому або зовнішньому середовищі підприємства, так і на заходи, що упереджують, але не розраховані, однак, на тривалий період. Тактичне управління не ставить за основу стратегію підприємства, хоча й не відмовляється від використання інформації про стратегію своїх контрагентів. Тактичне управління можна використовувати як механізм вирішування тактичних завдань у розрізі інноваційної стратегії.

Популярність стратегічного управління у світі неоднакова. Обстеження, проведені в різних країнах показали складну картину. У Великобританії більше 70% обстежених фірм спирається на стратегічний стиль управління. Незважаючи на те, що в США бум стратегічного планування довівся на 70-і роки, у 90-х роках стратегічний менеджмент знайшов нові сили, пов'язані в ідейному плані з розвитком методології досягнення й збереження лідерства у високо конкурентних середовищах, а в технічному – зі створенням великих комп'ютерних експертних систем в галузі стратегічного планування. [1; 3]. Вибір типу управління значною мірою визначається технологічним типом підприємства і його розмірами, що враховують діючі рекомендації щодо визначення найбільш ефективного типу управління залежно від технологічного типу й розмірів підприємства. Реалізація обраного типу управління залежить від існуючих на підприємстві організаційно-управлінських структур. Під організаційною структурою розуміється його розподіл на відносно самостійні підрозділи, для членів яких функціональні й неформальні зв'язки в цілому сильніші, ніж для членів різних підрозділів. Принципи групування персоналу для об'єднання в підрозділи може бути різним. Грубують за:

- професійними знаннями і навичками (у цьому випадку відповідна організаційна структура може називатися професійної);
- функціональними ознаками (функціональна структура);
- видами виробленої продукції (продуктова структура);
- технологічною ознакою (технологічна структура);
- сегментами ринку споживання виробленої продукції (споживча структура);

- місцезнаходженням (дивізійна структура);
- участю в одному проекті (тимчасова або проектна організаційна структура).

Питання про оптимальну організаційну структуру не вирішується однозначно, оскільки способи й фактори її зміни можуть бути різними. Вони залежать від того, наскільки успішно працює підприємство, наскільки висока агресивність зовнішнього середовища, у якій стадії життєвого циклу перебуває попит на продукцію підприємства, які нинішній стан і бажаний тип колективу, яка сама організаційна структура. Основними є такі несумісні варіанти, між якими можна розмістити всі наявні можливості:

- структура, що слабо залежить від зміни зовнішніх або внутрішніх факторів («механічна структура»);
- структура, що суттєво залежить від зміни зовнішніх або внутрішніх факторів («органічна структура»).

Висновки, які можна зробити з аналізу цих узагальнень, такі, що тип управління машинобудівним підприємством, організаційна структура, способи групування працівників впливають на реалізацію інноваційної та загальної стратегії машинобудівних підприємств в сфері якості. Як що ці стратегії розроблені вірно, а в управлінській стратегії була присутня інноваційна стратегія, то їх процес реалізації відбуде необхідні для цього організаційну структуру та тип управління. Така ситуація сприяє реалізації довгострокових інтересів підприємств в природному більш сповільненому, знижує поінформованість підприємства, не дає можливості вчасно помітити ринкове сигналізування й підготуватися до змін у ринковому оточенні. Тому позитивно впливає строк реалізації довгострокових цілей виділення в структурі підприємства функціональних одиниць, що відіграють роль «тих, хто дивиться вперед» (на малих підприємствах не обов'язково, щоб ці одиниці були самостійними елементами організаційної структури). Назріла необхідність упорядкування процесів розробки й реалізації стратегій, прогнозів, програм, для цього продовжимо аналізувати структуру і зміст загальної стратегії машинобудівного підприємства.

Маркетингова стратегія машинобудівного підприємства – це сукупність запланованих дій щодо створення, підтримки або зміни відносин і поведінки осіб і підприємств, які цікавлять підприємство. Маркетингова стратегія складається із силової, інтеграційної, диверсифікованої, концентрованої, індивідуальної, піонерної стратегій [6].

Маркетингова стратегія може виступати як механізм вирішування маркетингових завдань у розрізі окремої інноваційної стратегії, а як

складова загальної стратегії – може містити в собі функціональні ознаки інноваційної стратегії. Її методи дослідження та впливу на сучасний ринок повинні спиратись на відповідні сучасні, інноваційні, індивідуальні методи і засоби реалізації маркетингової стратегії, що доводить важливість інноваційної стратегії, як в аспекті загальної стратегії взагалі, так і в розрізі видів маркетингової стратегії зокрема:

- силова стратегія маркетингу як різновид маркетингової стратегії характерна для підприємств великого серійного й масового виробництва. Її ефективність забезпечує економія на масштабах виробництва, захоплення нових сегментів ринку, обмеження конкуренції, стимулювання продажів, агресивна реклама нових товарів;

- інтеграційна стратегія ґрунтується на тому, що прибуток підприємства збільшується за рахунок контролю діяльності постачальників, посередників, конкурентів. Здійснення контролю стає можливим за організації співробітництва, довгострокового зближення цілей інтегруючого й інтегрувального підприємств;

- стратегія диверсифікованості в машинобудуванні передбачає одночасну розробку, виробництво на кілька ринків і продаж різноманітних за асортиментом товарів, іноді зовсім не пов'язаних один з одним (у тому числі за межами своєї галузі);

- концентрована стратегія передбачає спеціалізацію підприємства на обмеженому асортименті товарів або послуг і вузькому сегменті ринку. Під час її використання підприємство створює унікальні товари, призначені для задоволення потреб вузького кола покупців, і здобуває стійку репутацію. Водночас, індивідуальна маркетингова стратегія характерна задоволенням потреб покупців і клієнтів за індивідуальним замовленням;

- піонерська маркетингова стратегія пов'язана зі створенням нових сегментів ринку або перебудовою старих. У більшості випадків цій стратегії властиві створення й виведення на ринок інноваційних товарів або технологій.

Маркетингову стратегію розрізняють за часом на перспективну й тактичну. Перспективна маркетингова стратегія характеризує розширення й розвиток ринків підприємства, його товарів, сервісу, дій конкурентів протягом майбутніх 3-10 років. Тактична маркетингова стратегія прогнозує обсяги продажів, асортименти й обсяги виробництва товарів, рух товарів, стимулювання продажів протягом майбутнього року, кварталу, місяця.

Інноваційна стратегія машинобудівних підприємств – це система цілей та заходів розвитку підприємств, що передбачає підвищення ефективності використання ресурсів, підвищення конкурентоспроможності

та має здатність адаптуватися до мінливих умов ринку за допомогою створення нових товарів, технологій, послуг і задоволення існуючих усвідомлених або неусвідомлених потреб новими способами. Підприємства, що здійснюють інновації, отримують можливість підвищення рентабельності й прибутковості за рахунок продажу нових товарів, послуг, за рахунок створення нових сегментів споживачів, розширення ринків. Таким чином, інноваційна стратегія може реалізовуватись як самостійна стратегія, так і як складова загальної стратегії машинобудівного підприємства. [4,5]. Інвестиційна стратегія машинобудівних підприємств – це сукупність стратегічних цілей і рішень, зорієнтованих на вибір пріоритетів, розмірів залучення й шляхів найбільш вигідного використання фінансових коштів для розвитку, підвищення ефективності діяльності й конкурентоспроможності підприємств. Характерними типами інвестиційних стратегій, які найчастіше використовуються в закордонній практиці і які прийнятні для промислових підприємств України, є «сам собі голова», «консорціум», «пошук нагород», «піраміда», «усе для Вас», «черепаха», «змія». [1] Їх змістовна характеристика полягає у такому:

- «сам собі голова» припускає використання переважно власних фінансових засобів (фонду нагромадження й приросту акціонерного капіталу) для планомірного втілення в життя ретельно вивірених інвестиційних проектів;
- «консорціум» прагне розділити ризик підприємства з метою його мінімізації (а також, зрозуміло, і прибуток) з партнерами, й передбачає участь підприємства в одному або кількох великих інвестиційних проектах (програм) в «командах» з іншими учасниками;
- «пошук нагород» враховує, що підприємство, яке має значні засоби з високою ліквідністю, готове відгукнутися на будь-які вигідні інвестиційні пропозиції;
- «піраміда» є стратегією, яка реалізує все доступне різноманіття джерел фінансування, що мобілізується для формування й реалізації перспективної інвестиційної програми;
- «усе для Вас» як стратегія передбачає рух за тим або іншим стабільним споживачем: торгово-оптовим підприємством, мережею підприємств, серією державних замовлень (наприклад, у військовій галузі) тощо;
- «черепаха», яка є стратегією, що дуже захищена всілякими страховками, перехресними фінансовими зобов'язаннями, контрактами про розподіл ризику збитків тощо. Це інвестиційна стратегія, яка

здійснюється підприємством в умовах різноманітної кооперації з іншими підприємствами та інститутами;

– «змія», яку можна визначити як стратегію точного, одиничного «удару» (або їх серії). Реалізується переважно через пакет двосторонніх угод, кожна з яких укладається для окремого конкретного інвестиційного проекту. Проте укладання тривалих партнерських угод не передбачається. Кожна угода укладається з міркувань максимального короткострокового ефекту зі стандартною страховкою на випадок невдачі.

Вивчення різновидів інвестиційної стратегії дозволяє стверджувати, що інвестиційна стратегія в цілому може виступати механізмом вирішування інвестиційних завдань у розрізі окремої інноваційної стратегії, а як складова загальної стратегії міститиме в собі функціональні ознаки інноваційної стратегії. Це відбувається тому, що її методи орієнтовані на вибір пріоритетів, розмірів залучення й найбільш вигідного використання фінансових коштів для розвитку, підвищення ефективності діяльності й конкурентоспроможності підприємств, тому вони безпосередньо сприяють появі інновацій в залежності від проекту на підприємстві та ринку, в галузі, країні та світу. Зазначене доводить важливість інноваційної стратегії, як в аспекті загальної стратегії взагалі, так і в розрізі інвестиційної стратегії зокрема.

Ресурсна стратегія машинобудівного підприємства – це система заходів щодо приведення у відповідність виробничих можливостей підприємств, бажань щодо випуску товарів і послуг та попиту на них на ринку. До складу ресурсної стратегії входить трудова стратегія, стратегія забезпечення предметами праці й стратегія забезпечення засобами праці:

– трудова стратегія орієнтована на підготовку й перепідготовку кадрів;

– стратегія забезпечення предметами праці покликана організувати закупівлю на ринку і постачання на підприємство необхідних матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів (сировини, матеріалів, змінно-запасних частин, нафтопродуктів, газу, тепла, електроенергії);

– стратегія забезпечення засобами праці орієнтована на закупівлю на ринку й постачання на підприємство необхідного встаткування, машин, інструменту.

Відповідно, ресурсна стратегія може виступати як механізм вирішування ресурсних завдань у розрізі окремої інноваційної стратегії, а як складова загальної стратегії ресурсна стратегія міститиме в собі функціональні ознаки інноваційної стратегії. Це визначено в тому, що її методи приведення у відповідність виробничих можливостей підприємств,

бажань щодо випуску товарів і послуг та попиту на них на сучасному ринку не можливо без провадження до технологічного, виробничого, трудового процесів відповідних інновацій для даного підприємства. Зазначене доводить важливість інноваційної стратегії в аспекті і загальної стратегії, та ресурсної стратегії зокрема.

Виробнича стратегія машинобудівного підприємства – це система стратегічних цілей та рішень щодо застосування методів, засобів, заходів визначення обсягів і виробництва товарів та послуг за номенклатурою, асортиментом, якістю, використанням ресурсів, реалізацією товарів. Виробнича стратегія складається з товарної, технологічної, якісної стратегій, а також зі стратегії використання ресурсів[1; 11] :

– товарна стратегія як сукупність рішень орієнтована на товар, що виготовляється на підприємстві й на дії підприємства щодо реалізації цього товару. Слід зазначити, що в товарну стратегію входять не всі рішення щодо дій підприємства на ринку. Частина їх належить до маркетингової, конкурентної, цінової стратегій. У свою чергу товарна стратегія містить у собі номенклатурно-асортиментну й об'ємно-масштабну стратегії;

– технологічна стратегія – це система стратегічних рішень щодо перетворення вихідних ресурсів на товар;

– якісна стратегія – це система стратегічних рішень щодо вдосконалення характеристик товару, які надають йому змогу задовольняти обумовлені або передбачувані потреби споживачів;

– стратегія використання ресурсів – система стратегічних рішень щодо ефективного використання обмежених ресурсів відповідно до виробничих можливостей і ринкових потреб із випуску товарів і послуг.

Узагальнюючи наведені характеристики, можна стверджувати, що виробнича стратегія може виступати як механізм вирішування виробничих завдань у розрізі окремої інноваційної стратегії. Також виробнича стратегія як складова загальної стратегії містить в собі функціональні ознаки інноваційної стратегії. Це визначено в тому, що вона спрямована на застосування методів, засобів, заходів визначення обсягів і виробництва товарів та послуг за номенклатурою, асортиментом, якістю, використанням ресурсів, реалізацією товарів з урахування сучасних, конкурентних вимог ринку, що примушує освоєння, виробництво та реалізацію інноваційної для підприємства продукції. Що доводить важливість інноваційної стратегії, як в аспекті загальної стратегії взагалі, так і в розрізі виробничої стратегії зокрема.

Конкурентна стратегія машинобудівного підприємства – не система сукупність стратегічних цілей і рішень, орієнтованих на придбання й розвиток конкурентних переваг, які дозволяють підприємству здобувати перемоги в конкурентній боротьбі на ринку. Конкурентна стратегія може виступати як механізм вирішування конкурентних завдань у розрізі окремої інноваційної стратегії. Також конкурентна стратегія як складова загальної стратегії містить в собі функціональні ознаки інноваційної стратегії. Її методи стратегічних рішень, які орієнтовані на придбання й розвиток конкурентних переваг, дозволяють підприємству здобувати перемоги в конкурентній боротьбі на ринку, що неможливо без застосування інноваційних ідей. Це визначає важливість інноваційної стратегії, як в аспекті загальної стратегії взагалі, так і в розрізі конкурентної стратегії зокрема.

Розроблена структура загальної (генеральної, економічної, комплексної еталонної, базової, корпоративної, інтеграційної) стратегії машинобудівного підприємства допомагає: науковцям – чіткіше сформулювати визначення відповідної категорії; керівникові – наочно провести оперативне стратегічне позиціонування підприємства в розрізі обраних стратегічних напрямків розвитку та на підставі оперативного позиціонування зробити висновки з обраних стратегій щодо відповідності їх до місії даного підприємства.

Відтак, загальна стратегія машинобудівного підприємства – це система функціональних стратегій, орієнтована на реалізацію цілей підприємства за допомогою взаємодіючих елементів: методів, способів, процесів, планів, правил і заходів.

В ході дослідження доведено, що кожний елемент загальної стратегії містить в собі функціональні ознаки інноваційної стратегії. Відповідно, і загальна стратегія машинобудівного підприємства має містити в собі функціональні ознаки інноваційної стратегії взагалі, так і інноваційну стратегію зокрема.

### *Література*

13. Аакер Дэвид. Стратегическое рыночное управление. Бизнес-стратегии для успешного менеджмента. 6-ое издание. Пер. с англ. –Спб.: Питер, 2002. –544с.
1. Алексеев И.В. Стратегии развития предприятия и государственное регулирование экономики. – К.: УАДУ, 1998. –204с.
2. Ансофф И.Х. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 519с.

3. Аньшин В.М. Инновационная стратегия фирмы. –М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 1995.
4. Афонин И.В. Управление развитием предприятия: стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены. –М: Дашков и К., 2002, –380с.
5. Борщ Л.М. Стратегия инвестиционного роста экономики в условиях рыночной трансформации. Автореферат д.э.н. –К.: КНУ, 2003. –28с.
6. Буркинський Б.В., Лазарева Е.В. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіону.- Одеса, ІПРЕЕВ НАН України, Фенікс, 2007.-140с.
7. Виханский О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация. М.: Гардарики, 1996. –416с.
8. Гурков И, Аврамова Е. Стратегии выживания предприятий//Вопросы экономики, 1995, № 6. – С.15 – 56.
9. Забелин П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления М.: Маркетинг, 1997. –195с.
10. Карлофф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы. М.: Экономика, 1991. –139с.
11. Стратегия устойчивого развития и структурно-инновационного преобразования украинской экономики на период 2004–2015 годы. Материалы научно-практической конференции//Урядовий кур'єр, 2004, № 75. –С. 1 – 3.

#### *Abstract*

**Mamontenko N.**

#### **Classification basis of general strategy engineering companies**

The article gives a brief description of some elements of the strategy as the overall strategy of engineering companies from the perspective of their impact on the overall innovation strategy and depth doslidena innovation strategy as a part of overall business strategy.

УДК 338.242.4.025.2

**НАУКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ  
РЕЗУЛЬТАТІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЕГУЛЮВАННЯ  
ЕКОНОМІКИ**

*Чечетова-Терашвілі Т.М.*

---

*Стаття присвячена обґрунтуванню науково-методичного забезпечення аналізу результатів реалізації політики дерегулювання економіки. Запропоновано методичний підхід, що передбачає: визначення напрямів аналізу результатів політики дерегулювання, аналіз законодавчого забезпечення, оцінку результатів реалізації політики дерегулювання економіки світовим співтовариством, вітчизняними респондентами, оцінку дієвості заходів дерегуляційного характеру за окремими напрямами, обґрунтування напрямів та рекомендацій щодо вирішення проблем в сфері дерегулювання економіки.*

В умовах глобалізації, прагнення України до європейської інтеграції значно зростає актуальність дослідження питань спрямованості державного регулювання економіки, соціально-економічного розвитку регіонів та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників на внутрішніх та зовнішніх ринках. Ступінь впливу державного регулювання з метою забезпечення соціально-економічного розвитку має коригуватися в залежності від впливу ендогенних та екзогенних факторів, що може проявлятися як в збільшенні державного втручання в різні сфери так і в державній політиці дерегулювання.

Питання ефективності державного регулювання та його впливу на конкурентоспроможність національної економіки, а також обґрунтування дієвості інструментарію державної політики в залежності від об'єкту регулювання висвітлено в працях Л. Дідківської, Т. Єфименко, С. Зеленського В. Князева, І. Михасюка, Т. Никифорова, А. Савченко, Д. Стеченко, А. Чечиль, М. Фрідмана, С. Чистова та ін. Дослідження бар'єрів розвитку підприємництва, регіонів, галузей, що викликані надмірною зарегульованістю економіки та необхідності дерегулювання висвітлено в працях Г. Башняніна, С. Білінської-Слотило, К. Бренінг-Кауфманна, А. Булатова, Є. Губіна, Є. Крузе, А. Кураташвілі, Ю. Кюлінг, А. Лінхард, С. Лихолат, Т. Пфістерер, О. Сергійко та ін.

Незважаючи на значущість даного процесу для соціально-економічного розвитку країни залишаються не до кінця визначеними питання науково-методичного забезпечення оцінки дерегуляційних процесів з урахуванням думок вітчизняних представників бізнес середовища та закордонних експертів.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методичного підходу до проведення аналізу результатів реалізації політики дерегулювання економіки на основі оцінок вітчизняних та світових експертів, показників соціально-економічного розвитку та законодавчого забезпечення дерегуляції.

Під дерегулюванням розуміють скасування або скорочення державного регулювання у певній сфері суспільних відносин [1]; усунення зайвих бар'єрів, встановлених державою на шляху розвитку вільного підприємництва [2]; створенням умов, що сприяють розвитку конкуренції на ринку [3]. Отже, процеси дерегулювання економіки спрямовані на сприяння розвитку підприємницької діяльності, регіонального розвитку та економіки в цілому.

Процеси дерегулювання економіки спрямовані на сприяння розвитку підприємницької діяльності, регіонального розвитку та економіки в цілому. Для виявлення позитивних тенденцій дерегуляційних заходів, а головне проблем та розробки рекомендацій щодо удосконалення дерегулювання економіки важливим є проведення аналізу та моніторингу результатів реалізації даного напрямку державного регулювання економіки.

Для проведення оцінки результатів дерегуляційних заходів запропоновано методичний підхід, що передбачає послідовність етапів: визначення напрямів аналізу результатів політики дерегулювання, аналіз законодавчого забезпечення політики дерегулювання економіки за напрямами, оцінку результатів реалізації політики дерегулювання економіки світовим співтовариством вітчизняними респондентами, оцінку дієвості заходів дерегуляційного характеру за окремими напрямами, обґрунтування напрямів та рекомендацій щодо вирішення проблем в сфері дерегулювання економіки (рис. 1).

1). На першому етапі методичного підходу визначаються напрями аналізу (дозвільна система, податкова політика, розвиток малого бізнесу та ін.). Відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» передбачено 62 реформи, серед яких важливе місце займає дерегуляція та розвиток підприємництва. «Середньостроковою метою дальших реформ у цій сфері є створення сприятливого середовища для ведення бізнесу, розвитку малого і середнього підприємництва, залучення інвестицій,

спрощення міжнародної торгівлі та підвищення ефективності ринку праці» [4].

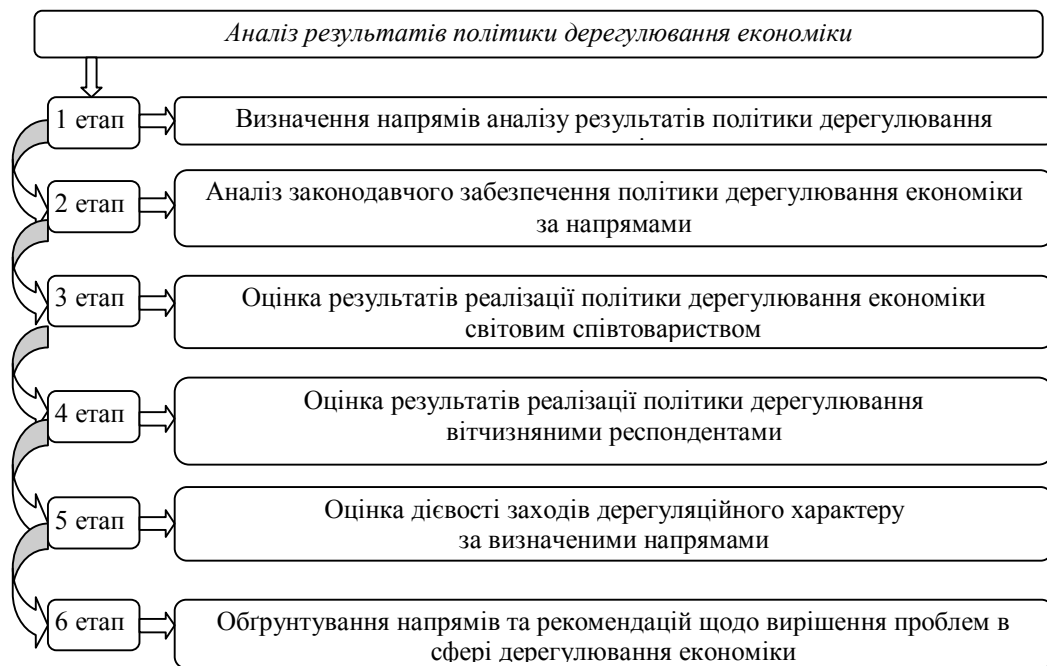


Рис. 1. Методичний підхід до проведення аналізу результатів реалізації політики дерегулювання економіки

Згідно Програмі економічних реформ на 2010-2014 рік серед основних напрямів у межах дерегуляції та розвитку підприємництва було виділено наступні [5]:

– дозвільна система (істотне скорочення кількості видів діяльності й робіт, що вимагають одержання дозволів; спрощення процедур видачі документів дозвільного характеру; зменшення часових і грошових витрат при одержанні дозвільних документів; збільшення переліку робіт (послуг), що можуть виконуватися на підставі заяви);

– ліцензування (скорочення строків одержання ліцензій; скорочення кількості видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню);

– адміністративні послуги;

– започаткування бізнесу і вихід з бізнесу (спрощення процедури започаткування й виходу з бізнесу; урегулювання питання про

акредитацію представництв і філій іноземних компаній за наявним принципом) [5, с. 38];

- державний нагляд і контроль (визначення критеріїв оцінювання ступеня ризику від ведення суб'єктами господарської діяльності й періодичності проведення планових заходів державного нагляду (контролю); профілактики й запобігання порушень законодавства замість прямого контролю тощо);

- забезпечення безпеки продуктів харчування (санітарні й фітосанітарні норми);

- технічне регулювання (створення адаптованої до вимог ЄС і СОТ сучасної системи технічного регулювання, здатної підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції, забезпечити ефективний контроль за безпекою продукції й домогтися взаємного визнання результатів оцінювання відповідності продукції з торговельними партнерами України) [5, с. 39];

- реформування митних процедур (оптимізація фінансових та часових витрат на проходження митних процедур);

- створення інфраструктури сприяння розвитку підприємництва (розширення й підтримка діяльності мережі бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, інноваційних центрів, технопарків та інших об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва; забезпечення ефективності та прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства; забезпечення інформаційної й організаційної підтримки іноземним інвесторам; створення спеціальних режимів інвестицій тощо) [5, с. 40];

- державна регуляторна політика (запровадження єдиного підходу до розроблення й прийняття регуляторних актів органами місцевого самоврядування, а також до механізму забезпечення й захисту прав суб'єктів господарювання у сфері реалізації державної регуляторної політики; визначити механізм проведення регулярного перегляду регуляторних актів усіх гілок влади, включно з регіональним рівнем, з метою анулювання неефективних нормативно-правових актів) [5, с. 41];

- створення умов для залучення прямих іноземних інвестицій.

Отже, зважаючи на визначені завдання у межах дерегуляції та розвитку підприємництва основними напрямками аналізу результатів політики дерегулювання економіки слід виділити наступні (рис. 2).

2). Аналіз законодавчого забезпечення політики дерегулювання економіки за напрямками є важливим етапом загальної методики оцінки. Правове дерегулювання економіки з боку держави, як одна з складових частин і найважливіших форм її державного регулювання, в певних

соціально-економічних умовах може сприяти як функціонуванню ринкової економіки з точки зору підвищення її економічної ефективності, так і практичної реалізації соціальної орієнтації ринково-економічної системи [6]. Послідовність аналізу нормативно-правових актів у сфері дерегулювання економіки слід представити наступним чином (рис. 3).



Рис. 2. Основні напрямки аналізу результатів політики дерегулювання економіки

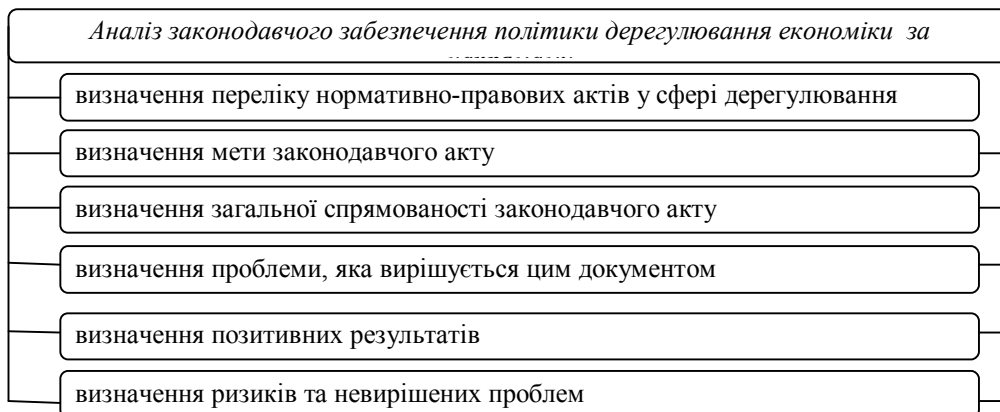


Рис. 3. Послідовність аналізу нормативно-правових актів у сфері дерегулювання економіки

Результатами даного аналізу є виділення переваг нормативних актів, тобто визначення позитивних результатів у сфері дерегулювання та визначення ризиків та невирішених проблем, що необхідно удосконалювати за допомогою внесення змін у нормативно-правові акти та підготовка нових документів, що сприяють розвитку підприємницької діяльності, регіонального розвитку та економіки України в цілому.

3). Оцінка результатів реалізації політики дерегулювання економіки світовим співтовариством дозволяє робити висновки щодо результативності реформ, в тому числі у сфері дерегулювання економіки на основі визначення позиції країни у світових рейтингах.

Послідовність даного етапу аналізу наведено на рис. 4.



Рис. 4. Оцінка результатів реалізації політики дерегулювання економіки у світових рейтингах

4). Наступним етапом методичного підходу є Оцінка результатів реалізації політики дерегулювання економіки вітчизняними респондентами.

Важливим етапом оцінки результативності реформ, що проводяться є відношення до них суб'єктів на яких вони спрямовані.

Основними етапами аналізу є виявлення:

- факторів, що заважають веденню бізнесу в Україні;
- відношення вітчизняних респондентів до реформ, що проводилися за основними напрямками дерегулювання економіки (табл. 1).

Таблиця 1

**Відношення респондентів України до реформ за напрямками  
дерегулювання**

Відношення респондентів України до реформ за напрямками дерегулювання	Напрями дерегулювання економіки					
	система оподаткування та адміністрування	дозвільна системи	Зовнішньоекономічна діяльність	митне регулювання	контрольна система	розвиток малого бізнесу
позитивне		+	+	+	+	
негативне	+					+

5). Оцінка дієвості заходів дерегуляційного характеру за окремими напрямками дозволяє визначення позитивних тенденцій та невирішених проблем політики дерегулювання економіки, що дозволить проаналізувати причини виявлених тенденцій та розробити напрями та рекомендації щодо вирішення проблем в сфері дерегулювання економіки.

На даному етапі оцінюється вплив процесів дерегулювання економіки на макроекономічні показники. Також оцінюється зворотній вплив, що проявляється в розробці напрямів дерегулювання в залежності від соціально-економічного розвитку країни.

Особливостями аналізу на даному етапі є оцінка заходів дерегулювання за напрямками, що включає:

- внесення змін до порядку створення та ліквідації суб'єктів господарювання (аналізується динаміка темпу приросту кількості зареєстрованих суб'єктів господарської діяльності, кількість не припинених суб'єктів господарської діяльності, які виявили бажання до ліквідації своєї діяльності, особливості державної реєстрації юридичної особи та фізичної особи – підприємця тощо);

- реформування дозвільної системи та ліцензування (аналізується діяльність дозвільних центрів, документи, виключені з Переліку документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності, кількість виданих документів дозвільного характеру суб'єктам господарювання в Україні, особливості отримання ліцензії та ін.);

- лібералізація податкової політики та адміністрування податків (аналізується кількість податків та зборів, час, необхідний для виконання податкового обов'язку платниками податків, середньозважена ставка оподаткування, рівень податкового навантаження, особливості реєстрації платників ПДВ тощо);

- реформування зовнішньоекономічної діяльності та митних процедур (аналізується час митного оформлення, кількість документів, що

мають бути подані для митного оформлення однієї поставки, кількість перевірок, особливості електронного декларування, основні переваги та недоліки Митного кодексу тощо);

– дерегулювання в бюджетній політиці (аналіз переліку власних доходів місцевих бюджетів, що забезпечує більший рівень фінансової незалежності від держави, прав органів місцевого самоврядування в бюджетному процесі, компетенції органів місцевого самоврядування та ін.);

– дерегуляція в сфері малого бізнесу (аналіз системи оподаткування, кількості перевірок з боку податкових органів, зайнятості, зокрема в секторі малого та середнього підприємництва тощо);

– державний нагляд та контроль (аналіз кількості перевірок та контролюючих заходів за діяльністю підприємницьких структур, динаміки показників рівня корупції контролюючих органів тощо).

б). На основі проведеного аналізу розробляються;

– напрямки вирішення існуючих проблем та підвищення дієвості заходів щодо дерегулювання економіки. За кожним напрямом дерегулювання визначаються проблеми, що залишаються невирішеними та рекомендуються напрями їх подолання;

– основні рекомендації щодо внесення змін у законодавчу базу дерегулювання економіки. Слід наводити діючу редакцію пункту, який пропонується коригувати, нову його редакцію та очікувані результати від внесених змін.

**Висновки.** Запропоновано методичний підхід, що передбачає: визначення напрямів аналізу результатів політики дерегулювання, аналіз законодавчого забезпечення, оцінку результатів реалізації політики дерегулювання економіки світовим співтовариством, вітчизняними респондентами, оцінку дієвості заходів дерегуляційного характеру за окремими напрямами, обґрунтування напрямів та рекомендацій щодо вирішення проблем в сфері дерегулювання економіки.

Таким чином, запропонована послідовність оцінки дієвості реформ дерегулювання економіки дозволить виявити основні напрями, проблеми, які було вирішено та перелік невирішених питань у сфері дерегулювання економіки та розробити відповідні рекомендації щодо подолання цих перепон у сприянні розвитку економіки України.

Подальші наукові дослідження мають розкривати концептуальні положення дерегулювання економіки України в умовах інтеграційних процесів.

### *Література*

1. Вікіпедія [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Дерегуляція>.
2. Деререгулірование російської економіки: механізм виробництва надлишкового регулювання і інституціональна підтримка конкуренції на товарних ринках / [В. А. Мау, С. Г. Жаворонков, О. В. Фомичев, А. Е. Шадрин, К. Э. Яновский]. – М. : Ін-т економіки перехідного періоду, 2002. – 82 с. – (Научні твори ІЕПП № 48).
3. Klaus Samuel. (De-) Regulierung Eine juristische Begriffsanalyse unter Einbezug der Systemtheorie / Klaus Samuel. – Norderstedt : Herstellung und Verlag: Books on Demand GmbH, 2007. – 137 p.
4. Стратегія сталого розвитку "Україна - 2020" [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>.
5. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки. – 87 с.
6. Кураташвили А. А. Соціально орієнтована ринкова економіка і вплив правового фактора на її ефективне функціонування (монографія на грузинському мові) / Анзор А. Кураташвили. - Тбілісі: Міжнародне видавництво "Прогрес", 2008. – 236 с.

### *Abstract*

**Chechetova-Terashvily T.**

**Scientific and methodological support of the analysis of the results of economy's deregulation policy implementation**

The article is devoted to the justification of scientific and methodological support of the analysis of the results of economy's deregulation policy implementation. Given methodical approach includes: identification of areas of analysis of the results of deregulation policies, analysis of legislative support, evaluation of results of economy's deregulation policy implementation by international community and domestic respondents, assessing the effectiveness of deregulative measures in certain areas, substantiation of directions and recommendations to address the problems in the area of economy's deregulation

**ПРОЕКТНЕ БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВО ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ  
СПОСІБ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ МАЛИХ  
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Кірев О.В., Щербакова І.Б.*

---

*В статті розглядаються способи залучення інвестицій вітчизняними підприємствами та аналізується проектне бізнес-партнерство в якості альтернативного способу залучення інвестицій малими промисловими підприємствами*

**Постановка проблеми.** Стан інвестування промисловості України сьогодні можна визначити як вкрай незадовільний, причинами чого є переважання споживчого кредитування над інвестиційним, недосконале інституційне забезпечення, процес деіндустріалізації економіки. За таких умов перед малими промисловими підприємствами постає питання вироблення виваженої політики та пошук кращих способів залучення інвестицій, адекватної особливостям та реаліям стану української промисловості.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Особливу увагу в напрямку досліджень спільного інвестування привертають роботи [1-7], де розглянуті пріоритети, форми та шляхи інвестування промислових підприємств. Проте не всі висвітлені шляхи та форми спільного інвестування є застосовними малими промисловими підприємствами, що потребує додаткового дослідження

**Формування цілей статті.** Метою дослідження є освітлення варіантів форм співпраці підприємств та інвесторів для визначення можливостей застосування проектного бізнес-партнерства в якості альтернативного способу залучення інвестицій малими промисловими підприємствами для сучасних умов господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для обґрунтування вибору оптимальної форми співпраці між малими промисловими підприємствами та інвесторів розглянуто на відповідність варіантів залучення інвестицій цілям підприємства та зацікавленість інвестиційних установ в досягненні підприємством цих цілей. Варіанти цілей

підприємства, які сформульовані залежно від бажаних результатів партнерських відносин з інвесторами, представлені в табл. 1 [5].

Таблиця 1

Цілі підприємства як класифікатор чинників вибору партнерських відносин (джерело: удосконалено на підставі [5])

Цілі	Характеристика цілей малого промислового підприємства
1. Фінансові	1.1 Залучення необхідного об'єму інвестицій;
	1.2 Зменшення витрат;
	1.3 Зменшення витрат на обслуговування залучених інвестицій;
	1.4 Покращення показників платоспроможності;
	1.5 Покращення інших фінансових показників;
2. Маркетингові	2.1 Швидший і оптимальніший пошук сприятливих умов співпраці та можливість вчасної зміни умов договорів;
	2.2 Можливості гнучких та швидких рішень контрагентів у форс-мажорних обставинах;
	2.3 Стабільний збут готової продукції та збільшення обсягів реалізації, збільшення долі ринку, пошук нових сегментів ринку;
	2.4 Зростання участі у виставках, форумах, зустрічах, що сприяють поширенню інформації про підприємства та отриманні необхідної інформації для розвитку підприємств;
	2.5 Краща обізнаність про ринок та умови діяльності на ньому;
	2.6 Швидше налагодження співпраці між підприємствами однієї галузі та суб'єктами господарювання різних галузей;
	2.7 Створення бази надійних контрагентів;
3. Виробничі	3.1 Інноваційний розвиток підприємства;
	3.2 Автоматизація процесів та тісніша співпраця підрозділів;
	3.3 Реінжиніринг;
	3.4 Підвищення якості продукції;
	3.5 Оптимізація асортименту продукції;
	3.6 Випередження конкурентів (якість-ціна);
4. Кад-рові	4.1 Підвищення кваліфікації персоналу ;
	4.2 Проведення ефективної кадрової політики
5. Адміні-стративні	5.1 Адаптація оргструктури до умов господарювання;
	5.2 Адаптація управлінського апарату до умов господарювання;
	5.3 Адаптація юридично-майнової форми підприємства до сучасних умов господарювання;
	5.4 Збереження самостійності.

Досліджуючи питання оптимальності форм взаємовідносин підприємств і інвесторів, звернемо увагу на інституційних інвесторів і інститути спільного інвестування (ІСІ). У варіанті залучення інвестицій малими промисловими підприємствами в інвестиційному фонді, на

відміну від ІСІ, відсутній посередник, що може позитивно відбитися на його вартості. Інвестиційні фонди мають ресурс повністю задовольнити потреби малого промислового підприємств, проте вони лише тоді зацікавлені в виробничих, маркетингових та інформаційних цілях підприємства, якщо їх досягнення буде сприяти збільшенню потреби в інвестиціях. Тому малими промисловим підприємствам потрібен альтернативний спосіб залучення інвестицій, в якому майбутній інвестор зацікавлений в всебічному розвитку підприємства.

Інститути спільного інвестування (ІСІ) – це інвестиційні фонди, спрямовані на акумулювання коштів інвесторів для отримання інвесторами прибутку за рахунок їх подальшого вкладання в цінні папери, корпоративні права і нерухомість. Саме це – отримання прибутку від вкладень, визначає незацікавленість ІСІ в багатьох цілях підприємства. ІСІ виступають посередником між інвестором та емітентом, що також характеризує неспрямованість інтересів ІСІ на проблеми підприємств.

За формою організації ІСІ можна розподілити на пайові інвестиційні фонди (ПІФ) та корпоративні інвестиційні фонди (КІФ):

– ПІФ – це активи інвесторів на правах спільної часткової власності, що перебувають в управлінні компанії з управління активами (КУА) і не враховуються у результатах її господарської діяльності. Потрібно зазначити, що одна КУА може одночасно провадити управління активами кількох ІСІ, а наявність додаткових структур впливає на подорожчання цього способу залучення інвестицій, що треба враховувати при виборі оптимальної форми співпраці;

– КІФ – це юридичні особи у формі відкритого акціонерного товариства і що діють виключно межах спільного інвестування. *Вони побічно зацікавлені в виробничих, маркетингових та інформаційних цілях підприємства, якщо їх досягнення буде сприяти збільшенню потреби в інвестиціях та забезпечать зберігання інвестицій..*

Ще одним видом ІСІ є венчурні інвестиційні фонди, які за українським законодавством недиверсифікованими ІСІ закритого типу, які здійснюють виключно приватне (закрите) розміщення цінних паперів ІСІ серед юридичних та фізичних осіб [4]. Структура активів таких фондів не обмежується. Активами даного фонду також управляє КУА. Більшість малих промислових підприємств не є акціонерними товариствами і операторами цінних паперів, тому функція ІСІ по операціям с цінними паперами не актуальна в сфері їх потенціальної взаємодії.

Виходячи з сутності та структури інвестиційних фондів, зокрема інститутів спільного інвестування, необхідно визначити та узагальнити основні переваги та недоліки функціонування таких фондів [6-7]:

– перевагами ІСІ є: проведення диверсифікації відповідно до об'єкта інвестування, що зменшує ризики даної діяльності; можливість отримання більшого доходу є вищою порівняно із вкладанням капіталу, наприклад, під відсотки на банківський депозит; переважна необмеженість моменту вилучення коштів з ІСІ; пільгова система оподаткування ІСІ;

– недоліками ІСІ є: відсутність законодавчо закріплених вимог до рейтингових агенцій; відсутність єдиної методологічної бази аналізу результатів діяльності ІСІ; недостатність ліквідних активів на національному ринку; дефіцит надійних фінансових інструментів; переважна закритість та непрозорість звітної інформації про діяльність ІСІ; наявність законодавчих обмежень складу активів ІСІ; досить високий рівень витрат учасників ІСІ.

Наявність посередника спрощує процедуру залучення інвестицій малими промисловими підприємствами, але це впливає на збільшення витрат, пов'язаних з залученням та використанням інвестицій. ІСІ лише тоді зацінені в виробничих, маркетингових та інформаційних цілях кавлені в цілях дприємства, коли їх досягнення збільшує потреби в інвестиціях.

Аналогічно були проаналізовані такі способи фінансування малих промислових підприємств як: банківський кредит, емісія цінних паперів, лізинг, кластерні утворення, публічно-приватне партнерство (ППП), форми ділового співробітництва на договірній основі (контрактні міжфірмові відносини, участь у капіталі шляхом створення холдингу, картелі, тресту, синдикату, консорціуму, концерну, фінансово-промислової групи (ФПГ), підприємницьких мереж), тимчасові форми міжкорпоративного співробітництва.

Останній серед перелічених способів виділено особо, оскільки його застосовують для реалізації спільного підприємницького проекту, об'єднання і використання порівняльних переваг підприємств, що вступають у співробітництво. Тимчасові об'єднання, на відміну від підприємницьких мереж, більш конкретні у визначенні цілей спільної діяльності, яка набуває стратегічного характеру. Економічний ефект від спільних дій пов'язаний не просто з економією на витратах, а з таким об'єднанням їх витрат, яке обумовлює інноваційні результати: створення технологічних новинок на рівні стандартів; вихід на нові ринки; запровадження сучасних методів і форм організації праці тощо [6; 7].

Недоліком цих об'єднань як способу залучення інвестицій, може бути обмеженість учасників в вільних коштах.

*Проектне бізнес-партнерство* (ПБП)– це тимчасове об'єднання промислових підприємств для реалізації спільного інвестиційного проекту, спрямоване на практичні дії з урахуванням факторів зовнішнього середовища і потенціалу партнерів проекту, здійснення яких забезпечує гарантоване, надійне і своєчасне надходження інвестицій, необхідних для реалізації цього проекту. ПБП характеризується більшою конкретністю і визначеністю цілей спільної діяльності, яка набуває характеру широкої зацікавленості партнерів в цілях один одного, а його учасники повністю зберігають свою самостійність.

На підставі цілей підприємства як класифікатору чинників вибору партнерських відносин (*див.табл.1*), складено загальну характеристику варіантам залучення інвестицій малими промисловими підприємствами (табл.2), яка характеризує заінтересованість варіанта залучення інвестицій в досягненні підприємством відповідної цілі.

Характеристика підтвердила вірність і важливість подвійного підходу, який полягає в узагальнюючим аспекті і розкриває різноманіття можливостей практичного використання. Як бачимо з табл.3, в цих варіантах превалює непряма зацікавленість в цілях, що характеризує їх потенціал і непряму практичну спрямованість. І зовсім другу картину спостерігаємо, коли на відповідність цілям підприємства аналізуємо проектне бізнес-партнерство, яке визначено як альтернативний спосіб залучення інвестицій малими промисловими підприємствами.

Від найближчого варіанту «тимчасові форми міжкорпоративного співробітництва» покращення в прямій зацікавленості цілям склало 10 і на 10 зменшилось непряма зацікавленість в цілях. Пряма зацікавленість проектного бізнес-партнерства як альтернативного варіанту залучення інвестицій для малих промислових підприємств їх цілям проявилась як безпосередня зацікавленість партнері, яка проявляється:

– в цілі 1.1: в забезпеченні необхідного об'єму інвестицій для реалізації спільно проекту;

– в цілі 1.2: в зменшенні витрат, що позитивно впливає на окупність та збільшення рентабельності проекту, зменшує фінансове навантаження на учасників в залученні інвестицій, запуску та експлуатації проекту;

– в цілі 1.3: в зменшенні цього виду витрат, тому що збільшення лягає на партнерів як додаткові статті витрат;

Таблиця 2

## Характеристика варіантів залучення інвестицій малими промисловими підприємствами (джерело: авторська розробка)

Способи залучення інвестицій	Цілі малих промислових підприємств (з табл.1)																								
	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6	2.7	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6	4.1	4.2	5.1	5.2	5.3	5.4	
Інвестиційні фонди	+	*	-	+	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Інститути спільного інвестування	+	*	-	+	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Банківський кредит	+	*	-	+	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Лізинг	+	*	-	+	*	*	*	*	*	*	*	*	+	+	+	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Кластені об'єднання	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-
Публічно – приватне партнерство	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-
Холдинг, картель, трест, синдикат	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-
Консорціум	+	+	+	+	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	+
Концерн	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-
Фінансово-промислові групи	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-
Тимчасові форми міжкорпоративно-го співробітництва	+	+	+	+	*	+	+	*	*	*	+	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	+	
Проектне бізнес-партнерство	+	+	+	+	+	+	+	*	*	*	+	+	+	+	+	*	*	*	+	+	+	+	+	+	
«+» – пряма зацікавленість; «-» – незацікавленість; «*» – непряма зацікавленість																									

Таблиця 3

**Відповідність варіантів залучення інвестицій малими промисловими підприємствами до цілей малого промислового підприємства  
(джерело: авторська розробка)**

Способи залучення інвестицій	Відповідність цілям малого промислового підприємства		
	Пряма зацікавленість	Незацікавленість	Непряма зацікавленість
1. Інвестиційні фонди	2	1	21
2. Інститути спільного інвестування	2	1	21
3. Банківський кредит	2	1	21
4. Лізинг	5	1	18
5. Кластені об'єднання	0	1	23
6. Публічно – приватне партнерство	0	1	23
7. Холдинг, картель, трест, синдикат	0	1	23
8. Консорціум	5	0	19
9. Концерн	0	1	23
10. Фінансово-промислові групи	0	1	23
11. Тимчасові форми міжкорпоративного співробітництва	8	0	16
12. Проектне бізнес-партнерство	18	0	6

– в цілі 1.4: покращення показників платоспроможності сприяє скорішій сплаті зобов'язань по залученим коштам, прискоренню окупності проекту, є підставою для додаткового залучення інвестиційних коштів;

– в цілі 1.5 Покращення інших фінансових показників свідчить про позитивний вплив спільного проекту на фінансово-економічну діяльність партнерів, може забезпечити запуск наступних проектів, свідчить про фінансову надійність партнера;

– в цілі 2.1: без взаємної угоди не можливо запустити спільний проект, швидкість і вчасність досягається за рахунок особливостей малих промислових підприємств (вони більш рухливі, витрачають менше часу від прийняття до втілення управлінського рішення);

- в цілі 2.2: це безпосереднє впливає на життя спроможність спільного проекту, швидкість і гнучкість досягається за рахунок особливостей малих промислових підприємств;
- в цілі 2.6: партнери є прямими вигодо одержувачами на всіх етапах інвестиційного проекту;
- в цілі 2.7: всі збитки як слідство праці з ненадійними партнерами впливають на фінансові результати діяльності підприємств-партнерів;
- в цілі 3.1: безперспективно співпрацювати в аспекті інвестиційних проектів з партнерами які не розвиваються;
- в цілі 3.2: це зменшує собівартість продукції, тривалість виробничого процесу, покращує виробничі та фінансові показники об'єднання;
- в цілі 3.3: безперспективно співпрацювати в аспекті інвестиційних проектів з партнерами на різних ланках інженерного розвитку;
- в цілі 4.1: невідповідність кваліфікацій персоналу партнерів може негативно вплинути на результати проекту;
- в цілі 4.2: запуск спільних інвестиційних проектів обумовлює наявність відповідних трудових ресурсів і їх взаємодії для його виконання;
- в цілі 5.1: запуск спільного проекту вимагає злагодженої взаємодії різних елементів організаційних структур партнерів і вміння своєчасно адаптуватись до сучасних умов господарювання;
- в цілі 5.2: запуск спільного проекту вимагає злагодженої взаємодії різних елементів їх управлінських апаратів і вміння своєчасно адаптуватись до сучасних умов господарювання;
- в цілі 5.3: визначає юридичне і податкове поле проекту;
- в цілі 5.4: нести відповідальність за сферу господарювання партнера, яка не приймає участі в спільному проекті, потребує зайвих витрат, в яких не має зацікавленості.

**Висновки.** Таким чином, проектне бізнес-партнерство для сучасного економічного середовища є кращим альтернативним варіантом залучення інвестицій малими промисловими підприємствами. Проте залишаються відкритими питання конкретизації його цілей, оцінювання ефективності, що є напрямками подальших досліджень.

### *Література*

1. Аналітична доповідь «Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України» / [О.В. Собкевич, А.В. Шевченко, А.І. Сухоруков, Є.В. Белашов]. – К.: НІСД, 2014. – 57 с.
2. Filypova S.V., Smokvina H.A. Methodology of the region's investment-and-innovation ranking and image assessment [Електронний ресурс] / С.В. Філіппова, Г.А. Смоквіна // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – Одеса, 2013. – № 1 (6). – С. 117-121. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n1.html>
3. Філіппова С.В. Прийняття інвестиційних рішень в інвестиційному менеджменті / Філіппова С.В., Балан О.С. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2013. – 371 с.
4. Осадчий О.Д. Провідні форми міжкорпоративного співробітництва // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. праць/ О.Д. Осадчий. – Кіровоград, 2011. № 19. – С. 91-95.
5. Довгунь О. С. Механізми поведінки підприємства з партнерами інвестиційного процесу / О. С. Довгунь // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – Вип. 12. – Львів, 2014. – С. 312-318.
6. Крейдич І.М. Оцінка діяльності інститутів спільного інвестування в Україні [Текст] / І.М. Крейдич // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2009. – № 6. – С. 11-18.
7. Бізнес з управління активами: результати 2004 року // Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://www.uaib.com.ua/analituaib/year\\_analit\\_uaib.html](http://www.uaib.com.ua/analituaib/year_analit_uaib.html)
8. Балан О.С. Управління процесом прийняття інвестиційних рішень на підприємствах виробничої сфери : дис. д.е.н.: 08.00.04 / Балан Олександр Сергійович. – Одеса, 2015. – 496 с.
9. Балан О.С. Прийняття інвестиційних рішень на підприємствах виробничої сфери: [моногр.] / О.С. Балан // Одеса: вид-во «ВМВ», 2014. – 417 с.

### *Abstract*

**Kirev O., Shcherbakov I.**

#### **Project business partnership as an alternative method of attracting investments for small industrial enterprises**

This article describes how to attract investment by domestic enterprises and analyzes the project business partnership as an alternative way of attracting investment in small industry

## СВІТОВИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Аннаєв Б.С., Нейков С.О.*

---

*В статті аналізується існуючий світовий досвід оподаткування інноваційно-активних підприємств та його найкращих механізмів та інструментів, застосованих до вітчизняної практики*

**Постановка проблеми.** Державна підтримка інноваційної активності підприємств відіграє важливу роль у всіх розвинених країнах. Існує значна кількість механізмів, якими держава здатна створити сприятливий інноваційний клімат, стимулювати розвиток та діяльність малих інноваційних підприємств, впровадженні технологій у виробництво тощо. Тому виникає необхідність узагальнити існуючий досвід світовий оподаткування інноваційно-активних підприємств та обрати його найкращі механізми та інструменти.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Особливу увагу привертають дослідження інноваційних процесів, інноваційної діяльності підприємств та їх податкових важилів, зокрема праці [1-7]. Проте узагальнення світового досвіду оподаткування інноваційно-активних підприємств, його механізмів та інструментів потребує додаткового дослідження

**Формування цілей статті.** Метою статті є узагальнення світового досвіду оподаткування інноваційно-активних підприємств, пошук механізмів, застосованих до вітчизняної практики, систематизація проблем їх застосування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Останнім часом в більшості розвинених країн спостерігається тенденція посилення податкового стимулювання інноваційних процесів на тлі скорочення прямого державного фінансування. Обсяги податкових пільг У 2010-2012 рр. були в 10 разів більше суми прямих субсидій у Канаді, в 5,5 разів – у Португалії, в 3 рази – у Японії, Нідерландах, Данії, більш, ніж у 2 рази, – в Австралії, Угорщині, Ірландії [2-3]. Більшість країн світу сьогодні надає пряму і непрямую підтримку бізнесу в галузі досліджень і розробок (ДР) (табл.1).

Таблиця 1

**Пряма державна підтримка інноваційного бізнесу й рівень  
податкових пільг на ДР у деяких країнах світу в 2010-2012 рр.**

Країни	Пряме держбюджетне фінансування витрат на ДР, % від ВВП	Непряма державна підтримка ДР за допомогою податкових пільг, % від ВВП	Відношення непрямої і прямої державної підтримки ДР
Бразилія	н/д	0,04	-
Греція, Мексика	0,01	н/д	-
Польща	0,02	0,00	-
Канада	0,02	0,21	10,5
Португалія	0,02	0,11	5,5
Японія	0,02	0,06	3
Австралія	0,03	0,08	2,7
Нідерланди	0,03	0,12	3
Італія	0,04	н/д	-
Швейцарія	0,04	н/д	-
Данія	0,04	0,12	3
Угорщина	0,04	0,09	2,25
Ірландія	0,05	0,14	2,8
Туреччина	0,05	0,05	1
Китай	0,05	н/д	-
Фінляндія	0,07	н/д	-
Естонія	0,07	н/д	-
Бельгія	0,07	0,14	2
Германія	0,08	н/д	-
Ісландія	0,08	н/д	-
Норвегія	0,09	0,05	0,56
Великобританія	0,09	0,07	0,78
Австрія	0,09	0,09	1
Іспанія	0,12	0,03	0,25
Чеська Республіка	0,14	0,03	0,21
Словенія	0,14	0,14	1
Південна Корея	0,15	0,18	1,2
Швеція	0,15	н/д	-
Франція	0,15	0,23	1,53
Ізраїль	0,16	н/д	-
США	0,18	0,05	0,27
РФ	0,44	н/д	-

Таку підтримку можна подати у вигляді двох груп:

– пряма участь держави у фінансуванні: окремих проектів (у першу чергу, венчурних), підприємств (у тому числі малих інноваційних), інноваційної інфраструктури (інкубаторів, технопарків, офісів із

трансферу технологій тощо);

- непряме регулювання бізнесу податковими механізмами.

Головний принцип закордонного податкового стимулювання науково-дослідної й інноваційної активності бізнесу полягає в тому, що податкові пільги надаються не науковим організаціям, а підприємствам і інвесторам. Саме пільги на тлі конкуренції забезпечують зростання попиту на дослідження й інновації.

У світовій практиці апробовано і використовується широкий спектр податкових інструментів стимулювання інноваційної діяльності підприємств, серед яких [3, 4, 5]:

- зменшення податку на приріст інноваційних витрат;
- пільгове оподаткування дивідендів юридичних і фізичних осіб, отриманих по акціях інноваційних організацій;
- зниження ставок податку на прибуток, спрямований на замовлені й спільні ДР;
- надання дослідницького й інвестиційного податкового кредиту, тобто відстрочка податкових платежів у частині витрат із прибутку на інноваційні цілі;
- виведення з-під оподаткування окремих об'єктів (вилучення);
- спеціальні податкові режими, що передбачають пільгове або спрощене оподаткування;
- введення мораторію на зміну (погіршення) умов оподаткування;
- зв'язок надання пільг з пріоритетністю виконуваних проектів;
- зарахування частини прибутку підприємству на спецрахунки з пільговим оподаткуванням при використанні їх на інноваційні цілі;
- звільнення від сплати окремих податків для венчурних підприємств;
- податкове стимулювання діяльності нових інноваційних підприємств, малого та середнього бізнесу;
- зниження ставок податку для експортно-орієнтованих підприємств.

Слід відзначити, що в Україні не застосовується спеціальне податкове стимулювання інноваційної діяльності аналогічно досвіду європейських країн. Головними причинами такого положення є відсутність ефективного й раціонального механізму заохочення інвесторів до вкладення фінансових ресурсів у ДР та використання новітніх технологій, обмеження вибору джерел фінансування внаслідок нерозвиненості інституціональної компоненти національної інноваційної

системи загалом та відсутності попиту на вітчизняні розробки з боку реального сектору економіки зокрема.

Головними перешкодами формування моделі ефективного оподаткування вітчизняних інноваційно-активних підприємств з урахуванням закордонного досвіду є [4-7]:

- відсутність чітко сформульованих пріоритетів інноваційного розвитку країни на державному рівні,
- несформованість інституціонального середовища для функціонування інноваційних бізнес-структур в умовах ринку, стимулювання інвестицій в сферу досліджень та розробок та підвищення попиту на результати цих досліджень,
- нерозвиненість національної інноваційної системи, зокрема відсутність ефективної інфраструктури та кваліфікованих кадрів для комерціалізації новітніх технологій,
- вкрай низький рівень фінансування інноваційної сфери,
- високий рівень тенізації економіки, корупції, непрозорі схеми адміністрування податків і зборів, відсутність стратегічної довіри суспільства до податкової служби та інші.

Разом з тим єдиної точки зору фахівців на роль податкових пільг для забезпечення інноваційного росту сьогодні немає [3-5]. Так, у деяких країнах (Фінляндії, Німеччині, Швеції, Ісландії) податкові пільги практично відсутні, а державна підтримка інноваційної діяльності здійснюється винятково механізмами її субсидування. Максимальні податкові пільги дістають підприємства, що забезпечили успішну комерціалізацію результатів досліджень і розробок і одержали при цьому прибуток. В інших випадках пільги лише частково компенсують підприємницький ризик.

**Висновки.** Таким чином, У контексті адаптації закордонного досвіду оподаткування інноваційно-активних підприємств до вітчизняних умов, варто враховувати, що за рубіжем спостерігається більша спрямованість на стимулювання процесу і розробки, і впровадження інноваційних технологій і продуктів; результативності досліджень і розробок. Тому питання конкретизації його форм та інструментів, оцінювання ефективності є напрямками подальших досліджень.

#### *Література*

1. Новіков С. Податковий кодекс: мале підприємництво/ С. Новіков, А. Андрусенко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2012. – 288 с.
2. Ованесян С. С. Налоговое стимулирование инновационной

- деятельности / С. С. Ованесян, И. С. Кисловец // Вестник-экономист. – 2011. – № 1 [Электронный научный журнал]. – Режим доступа: <http://vseur.ru>
3. Ясенова І.Б. Податкове регулювання як механізм активізації інноваційних процесів у підприємстві / І.Б. Ясенова, Є.В.Лазарева // зб. наук. праць «Прометей». – Донецьк, 2012. – №2 (38). – С. 132-135.
4. Никифоров А. Є. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / А. Є. Никифоров, В. М. Диба, В. О. Парнюк // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 78-86.
5. Налоговое стимулирование инновационных процессов / Отв. ред. Н. И.Иванова. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 160 с.
6. Інноваційна політика: європейський досвід та рекомендації для України. – Т. 1 : Ключові особливості інноваційної політики в якості основи для розробки заходів сприяння інноваціям, що спрямовують Україну до заснованої на знаннях конкурентоспроможної економіки – порівняння ситуації в ЄС і Україні. Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні» – К. : Фенікс, 2011. – 214 с.
7. Filypova S.V., Smokvina H.A. Methodology of the region's investment-and-innovation ranking and image assessment [Електронний ресурс] / С.В. Філіппова, Г.А. Смоквіна // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – Одеса, 2013. – № 1 (6). – С. 117-121. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n1.html>
8. Балан О.С. Прийняття інвестиційних рішень на підприємствах виробничої сфери: [моногр.] / О.С. Балан // Одеса: вид-во «ВМВ», 2014. – 417 с.

#### *Abstract*

**Annayev B., Neykov S.**

#### **Global tax experience innovation active industrial enterprises**

The article analyzes the existing global tax experience innovation active enterprises and his best mechanisms and instruments applicable to the practice vitchyznyanoy.

УДК 336.144:658.15:621

## МІСЦЕ ТА РОЛЬ БЮДЖЕТУВАННЯ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Ананська М.О.

---

*Стаття присвячена висвітленню місця та ролі бюджетування в управлінні розвитком підприємства. Проаналізовані різні підходи до визначення поняття «управління розвитком підприємства». Представлена схема механізму управління розвитком підприємства, яка була розроблена автором статті. Поетапно розглянуто формування управління розвитком підприємства як системи та була систематизована характеристика функцій управління розвитком підприємства.*

Бюджетування, як технологія планування, дозволяє кількісно обґрунтовувати оперативні та стратегічні плани підприємства через систему обліку, контролю й аналізу взаємопов'язаних організаційних, технічних і економічних факторів, що є дійсно актуальним. Діяльність підприємства, яка направлена на отримання прибутку, потребує оперативних та планових розрахунків і оцінки. Отже, для забезпечення конкурентоспроможності, на підприємствах виникає необхідність впроваджувати бюджетування. Однак, існують проблеми використання управлінським персоналом бюджетування на рівні підприємства, так як цей процес залишається не достатньо зрозумілим для менеджерів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Управлінню розвитком підприємства присвячена значна кількість праць вчених, але не зважаючи на це, дотепер немає єдиних підходів до визначення його поняття (табл. 1).

Проведений аналіз значної кількості джерел з проблематики управління розвитком підприємства дав можливість виділити декілька визначень поняття управління розвитком підприємства (див. табл.1.1), під яким розуміється процес підтримки, впливу, зміни стану або безперервних дій з метою досягнення поставлених цілей.

В результаті нами сформовано власний підхід до визначення змісту поняття управління розвитком, під яким слід розуміти складний процес

визначення цілей та їх ієрархії, окреслення ресурсів, необхідних для розвитку та способів їх залучення, вибору виду розвитку (за рахунок ресурсів, як внутрішніх, так і зовнішніх, екстенсивний, інтенсивний та інше) та пошуку шляхів підвищення його ефективності.

Таблиця 1

**Трактування поняття «управління розвитком підприємства» [1, 2, 3]**

Групування визначень управління розвитком підприємства	Джерело
управління розвитком (керований розвиток) – це процес або підтримки підприємства в плановому атракторі розвитку (одна з альтернативних траєкторій розвитку підприємства), або штучної зміни еволюційного вектора розвитку підприємства для досягнення мега-цілі існування системи – формування адекватного умовам, що стохастичне змінюються, рівня конкурентоздатності і забезпечення тривалої присутності підприємства в економічному просторі економіки	О.П. Пашенко [1, с. 101]
управління розвитком – систематичний, планомірний і цілеспрямований вплив на працівників та ресурси підприємства, з метою підвищення рівнів потенціалу й конкурентоспроможності підприємства за допомогою необхідних і достатніх способів та засобів впливу	М.М. Бурмака Т.М. Бурмака [2, с. 21]
управління розвитком підприємства – процес кількісної зміни стану підприємств та результатів їх діяльності	П. В. Єгоров, Є. І. Карпова [3, с. 34]

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.**

Спираючись на наведені авторські визначення термінів, можна зробити висновок, що необхідність управління розвитком підприємства виникає у випадках:

- поточного розвитку підприємства згідно заданих орієнтирів та тенденцій розвитку;
- зміни тенденції або напрямку розвитку підприємства з переходом в інший атрактор розвитку;
- відхилення від орієнтирів (цілей, завдань) розвитку підприємства у рамках існуючого атрактору розвитку;
- зміни набору факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на процес розвитку;
- кардинальної зміни основного вектора розвитку, викликані кризою.

Успішно управляти розвитком підприємства неможливе не розробивши його механізму, який сприятиме системному вирішенню

комплексу взаємопов'язаних стратегічних, тактичних і оперативних завдань, завдяки чому можна буде досягти поставлених цілей.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На підставі проведених досліджень сформована схема механізму управління розвитком підприємства (рис. 1).

С позиції системного підходу управління розвитком підприємства складається з керуючої та керованої систем, тому його формування як системи повинно здійснюватися у два етапи:

– на першому етапі досліджується структура і стан управління, проводиться діагностика стану розвитку підприємства та розробляється його стратегія;

– на другому етапі формується та здійснюється організація процесу управління розвитком підприємства.

Перший етап. Для визначення ролі і міста бюджетування потрібно визначитися із застосовністю видів управління до розвитку підприємства як об'єкту управління. Пріоритетні цілі розвитку визначає стратегія підприємства або загальна програма дій, яка базується на поєднанні цільового і інтегрального підходів до функціонування підприємства, показує головні для підприємства проблеми, умови господарювання, його мету, ресурси необхідні для її досягнення, напрямки вектору розвитку. За формою – це результат стратегічного планування, довгостроковий план [7, с. 154]. Стратегія формується або корегується за комплексною оцінкою стану розвитку підприємства, визначення стадії його життєвого циклу та вектору розвитку у часі.

Оцінка або діагностика здійснюється шляхом проведення аналізу впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища задля виявлення сильних та слабких сторін підприємства. Вивчення внутрішнього і зовнішнього середовища – це безперервний процес спостереження, вивчення та контролю дії внутрішніх і зовнішніх чинників для своєчасного та вичерпного визначення можливостей і загроз для підприємства [8, с.116]. Встановлення цілей розвитку здійснюється порівнянням їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства, на підставі аналізу його потенціалу та приведення у відповідність шляхом розроблення та реалізації системи стратегій [9, с. 155].

Відтак, метою стратегічного управління розвитком підприємств є формування пріоритетних напрямків шляхом визначення оптимальних умов його ефективного функціонування. Тому доцільно розробляти альтернативні стратегії розвитку, обираючи кращу за максимальним ефектом від її впровадження та найменшим ризиком.

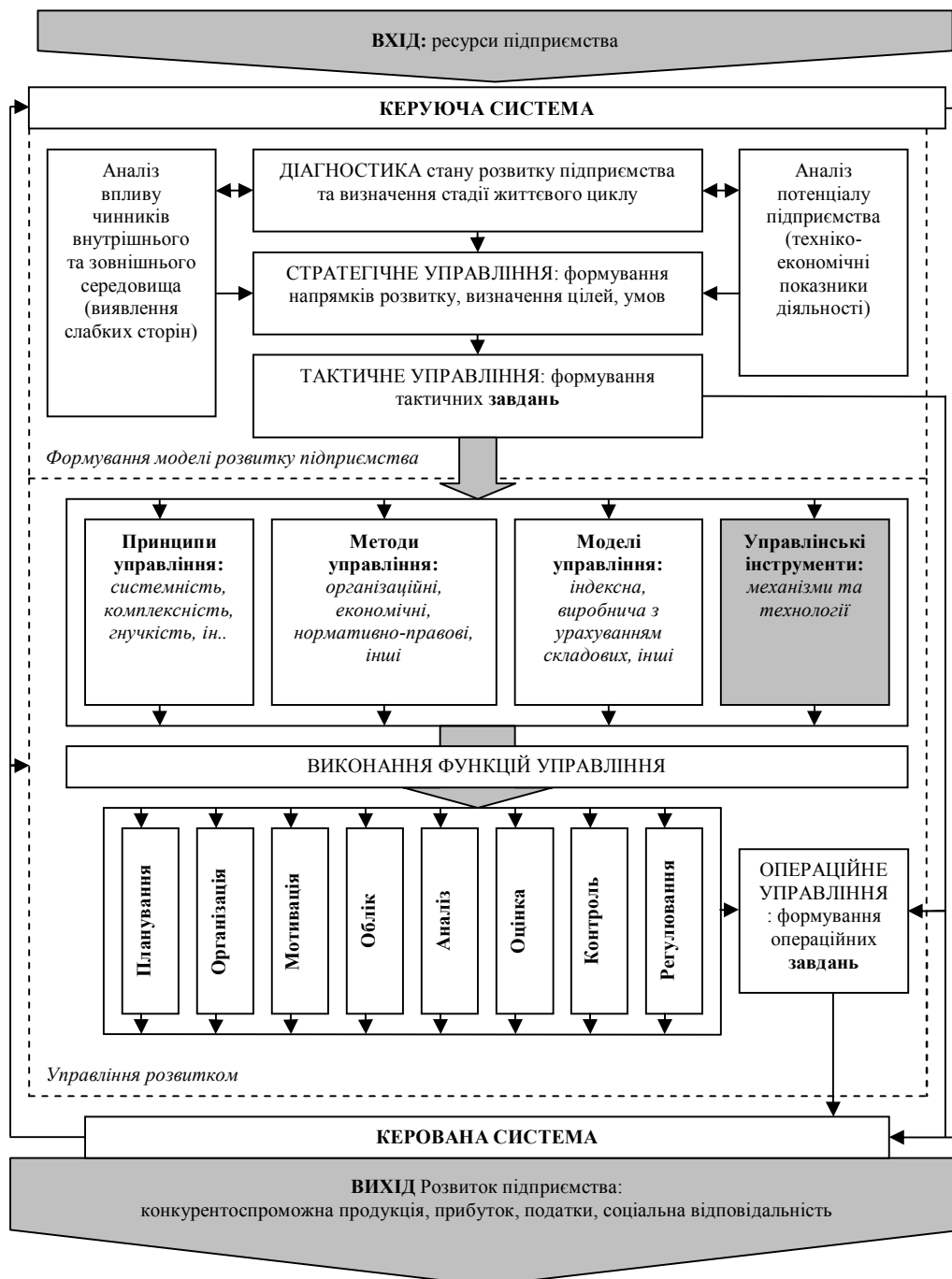


Рис. 1. Схема механізму управління розвитком підприємства

Для реалізації стратегічних завдань управління розвитком підприємств потрібно вирішити тактичні управлінські завдання. З позиції системного підходу тактичне управління є системою реалізації стратегії підприємства, основне завдання якої – встановлення показників виробництва, що при оптимальному споживанні і використанні ресурсів господарській діяльності призводять до досягнення планових кількісних результатів у майбутньому.

Важливим для висвітленні ролі бюджетування є розуміння того, що цілі і завдання тактичного управління реалізуються за рахунок: забезпечення відшкодування поточних витрат за рахунок отриманих доходів підприємства, оптимізації та ефективного використання його ресурсів, пошуку та використання унікальних ресурсів, притаманних лише даному підприємству, підвищення ділової репутації підприємства, підвищення платоспроможності, зміцнення його фінансової стійкості тощо [10, с.75].

Визначення стратегії розвитку та тактичних завдань передусє формуванню операційних завдань. З операційним управлінням тісно пов'язано формування операційної стратегії, операційна система використання управлінських методів, яка створена для досягнення мети, крім того з ним пов'язано залучення засобів виробництва, створення умов для виробництва конкретного продукту.

Другий етап. На етапі здійснюється побудова системи управління розвитком підприємства, яка повинна ґрунтуватися на відповідних принципах управління з використанням обраних моделей та методів.

В узагальненому вигляді можна адаптувати визначення процесу управління [2, с. 33] до розвитку підприємства як об'єкту у такий спосіб: процес управління розвитком – це діяльність об'єднаних у систему суб'єктів управління, спрямована на досягнення поставлених цілей розвитку та дотримання його спрямованості, шляхом реалізації управлінських функцій з використанням моделей, методів і принципів управління, що відповідають обраному напряму та механізму розвитку.

У свою чергу, зміст функції управління залишається незмінним. Це – вид діяльності, пов'язаний з розподілом і кооперацією праці управлінського персоналу, що має ознаки однорідності, складності і стабільності впливу на об'єкт управління. Хоча наукова спільнота змістовність функції управління визнає єдину, стосовно кількості і змісту загальних функцій управління розвитком єдність думок відсутня (табл. 2). Відомо, що реалізація функцій управління неможлива без використання якісних управлінських інструментів. Однак їх пошук, формування та удосконалення залишається недостатньо розробленими.

Таблиця 2

**Характеристика функцій управління розвитком підприємства**

Функція	Характеристика
1. Планування	Визначення цілей і завдань, формування планів і прийняття управлінських рішень, вибір вектору розвитку підприємства, формування складу і послідовності робіт, обґрунтування вибору ресурсів щодо реалізації цілей розвитку, обґрунтування і визначення планових значень показників розвитку підприємства у різних альтернативних варіантах і здійснення вибору найбільш ефективного варіанту.
2. Організація	Реалізація запланованої програми дій, формуванні та видачі завдань підрозділам і працівникам підприємства, організації їх роботи і взаємозв'язку; усуває відхилення від обраного режиму та напружує розвиток підприємства шляхом зміни фактичних або коригування запланованих показників.
3. Мотивація	Стимулювання кожного працівника підприємства до активної діяльності для задоволення своїх потреб і виконання поставлених задач, шляхом здійснюється матеріальна і моральна зацікавленість у результатах праці.
4. Облік	Фіксація та систематизація інформації про поточний стан об'єкта управління, забезпечує якісну і всебічну характеристику умов протікання управлінського процесу, облікує інформацію про виконання задач.
5. Оцінка	Обчислення фактичних значень за сформованою системою показників, які характеризують розвиток підприємства і комплексних показників (рівня конкурентоспроможності, потенціалу та розвитку підприємства) та полягає у порівнянні запланованого стану підприємства з існуючим (фактичним) на основі визначеної системи показників, що характеризують розвиток, і має виявити ступінь виконання задач й досягнення встановлених цілей.
6. Аналіз	Визначення причин відхилення між фактичним і запланованим станом об'єкта управління, Оцінка причин їх виникнення, наслідків і підготовці пропозицій, по усуненню виявлених неузгодженостей.
7. Контроль	Систематичне спостереження за результатами діяльності, їх аналіз.
8. Регулювання	Корегування планів, шляхів і засобів їх реалізації.

Наукові публікації вирішують лише окремі питання, не висвітлюючи проблему управління розвитком підприємств комплексно.

**Висновки.** Хоча в практиці управління застосовуються різні управлінські інструменти, механізми та технології, проте лише збалансований підхід до управління розвитком промислового підприємства може надати йому змогу швидко реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища з мінімальними витратами. Таким чином, дістаємо висновку, що управління розвитком – це не лише визначення вектору розвитку та його цільової спрямованості, але й вибір управлінських інструментів та технологій, з яких найбільш ефективним, на нашу думку, є бюджетування.

### *Література*

1. Пашенко О.П. Стратегічне управління розвитком підприємства / О.П. Пашенко // Вісник Хмельницького національного університету; серія: Економічні науки. – Хмельницький: 2011. – № 2. – Т. 2. – С. 99-103.
2. Бурмака М.М., Управління розвитком підприємства (на прикладі підприємств будівельної галузі): монографія / М.М. Бурмака, Т.М. Бурмака. – Харків: ХНАДУ, 2011. – 204 с.
3. Егоров П. В. Управление развитием предприятий малого бизнеса : монография / П. В. Егоров, Е. И. Карпова. – Донецк : Издательство ООО «Лебедь», 2007. – 232 с.
4. Гонtareва І. В. Функціональна погодженість при оцінці системної ефективності розвитку підприємства / І. В. Гонtareва // Економіка промисловості. – 2010. – № 3. – С. 168-174.
5. Погорелов Ю.С. Оцінка та моделювання розвитку підприємства / Ю.С. Погорелов. – Луганськ: Глобус, 2010. – 512 с.
6. Хомяков В. І. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посібник / В. І. Хомяков, В. М. Белінська, О. В. Федоренко. – Київ. 2011. – 432 с.
7. Павлова В.А. Інноваційний розвиток підприємства: організація, оцінка потенціалу, ефективність: монографія / В.А. Павлова, В.В. Татарінов, А.Г. Жукова. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2013. – 200 с.
8. Верба В. А. Управління розвитком компанії: навч. посібник / В.А. Верба, О.М. Гребешкова. – Київ: КНЕУ, 2011. – 482 с.
9. Балан О.С. Прийняття інвестиційних рішень в інвестиційному менеджменті / О.С. Балан, С.В. Філіппова – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2013. – 371 с.

### *Abstract*

**Ananska M.**

#### **Place and role of budgeting in a management of development of enterprise**

The article describes place and role of budgeting in a management development of enterprise. Different approaches to determination of concept "management development of enterprise" were analyzed. Chart of mechanism of management development of enterprise, that was worked out by the author of the article, was presented. Forming of management development of enterprise as systems was stage-by-stage considered and the description of functions of management development of enterprise was systematized.

УДК 658:330.341.1

## ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ

*Філіппова С.В., Воронжак П.В.*

---

*В статті розглядаються тенденції та узагальнюються основні проблеми інноваційного розвитку вітчизняних промислових підприємств з урахуванням змін, що відбулися у машинобудуванні, та його специфіки.*

**Постановка проблеми.** Зростання швидкості змін зовнішнього середовища на тлі ускладнення процесу вирішення внутрішніх проблем промислових підприємств прямо впливає на їх інноваційний розвиток. Останній не можна ані планувати, ані здійснювати, не враховуючі специфіку промисловості в цілому, та машинобудування зокрема. Продукція машинобудування займає близько 10% загального обсягу вітчизняної промислової продукції із тенденцією до її зниження.

Проте потрібно враховувати той факт, що машинобудування як частина промислового сектору завжди залишається найважливішою стратегічною галуззю промисловості, що забезпечує різноманітними машинами і устаткуванням інші галузі промисловості та ринок кінцевого споживання. Тенденції інноваційного розвитку саме його підприємств впливають на економічні, техніко-технологічні та інші характеристики виробництв інших галузей та формують витрати кінцевого споживача. Відповідно, вони потребують постійного дослідження та систематизації.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питанню інноваційного розвитку підприємств промислового комплексу присвячені численні наукові праці [1-10], де розглянуті питання пріоритетів, потенціалу та інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку; впливу життєвого циклу підприємств та інших чинників; формування відповідних механізмів та стратегій.

Проте зміни останніх часів надають актуальності їх дослідженню в аспекті міжнародних методик [11] та діючих нормативних директив.

**Формування цілей статті.** Метою дослідження є визначення основних проблем та тенденцій інноваційного розвитку вітчизняних промислових підприємств з урахуванням змін, що відбулися у машинобудуванні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інноваційний розвиток є системним явищем, яке охоплює всі складові системи підприємства та управління ним, а також всі процеси, що в ній відбуваються: техніко-технологічні, організаційні, економічні, соціальні, екологічні тощо. Хоча ступінь охоплення на різних підприємствах може відрізнятись внаслідок виробничої та організаційної структури, обмежень, умов та цілей інноваційного розвитку підприємства.

Особливістю вітчизняних машинобудівних заводів є наявність в їхній структурі різних виробництв [6; 8: 9]:

- заготівельних (виготовлення литва, штамповок, деталей тощо),
- збиральних, де із множини певних деталей збирають готовий виріб,
- допоміжних (ремонтно-механічні, тарні, інструментальні, енергетичні, формувальні, транспортні цехи тощо), які забезпечують основні виробничі цехи інструментом, деталями, тарою, енергією тощо.

Проте, у зв'язку з кооперацією, економією витрат або внаслідок дії інших причин окремі виробництва та їх структури у складі підприємства можуть бути відсутні.

Також вітчизняні машинобудівні підприємства можна систематизувати як: а) виробники (постачальники) та б) споживачі:

- підприємства-виробники (постачальники) забезпечують підприємства-споживачів продукцією для подальшого використання;
- підприємства-споживачі кінцевих отримані комплектуючі і матеріали, заготовки або деталі використовують для виготовлення кінцевого продукту, призначеного для ринкового споживання.

Аналіз інноваційного розвитку машинобудівних підприємств України на підставі офіційних даних [10] здійснимо в два етапи, що охоплюють два умовні періоди: 2004-2010 рр. та 2011-2014 рр.:

*Період 2004-2010 рр.:* перші два роки машинобудівна галузь перебуває в занедбаному стані. Проте, у 2006р. спостерігається бурхливий розвиток: загальний обсяг виробництва зростає майже в 2 рази. Обсяг експорту – у 2,7 рази, обсяг реалізації – у 3 рази. Інноваційна активність підприємств галузі зменшується на 19 % [10]. У 2008 р. у порівнянні з 2007 р. у машинобудуванні приріст відбувся на 128,7%, однак внаслідок світової економічної кризи у 2008-2009 рр. суттєво впав [10]. В періоді 2004-2010рр. кількість інноваційно-активних підприємств найбільша – у 2004р. (444). Далі тенденція була нестабільною: протягом 2008-2009 рр. кількість зменшилася на 27 %, частково зросла у 2010р. Найбільше прибутків машинобудівні підприємства отримали у 2007р.

(5127,5 млн. грн.), а найменше – у 2008р. (950,8 млн. грн.). Питома вага підприємств, які впроваджували інновації, у 2005-2010 рр. суттєво не змінювалася, найбільшого обсягу реалізації інноваційної продукції досягнуто у 2005р. і 2009р., освоєння нових видів техніки – у 2005 р. (1808 од.), впровадження нових технологічних процесів – у 2010 р. (2408 од.). Протягом періоду обсяги виробництва продукції машинобудування зростали на 18,4% щорічно, однак, це не можна віднести до інноваційного розвитку: інноваційна активність підприємств галузі зменшилася.

Відповідно, *рівень інноваційного розвитку машинобудівних підприємств можна визначити як вкрай низький*. Крім того, посилилися проблеми, характер яких став постійним в останні роки: старіння техніки і технологій, зниження якості та конкурентоспроможності інноваційної продукції, витратність її виробництва тощо.

*Період 2011-2014 рр.:* для висвітлення тенденцій інноваційного розвитку вітчизняних підприємств машинобудування важлива динаміка їх чисельності в розрізі впровадження різних видів інновацій. Так, у 2012-2013 рр. вона мала такий вигляд (табл. 1):

Таблиця 1

**Кількість машинобудівних підприємств, які впроваджували інновації: 2012-2013 рр. (джерело: розроблено на підставі [10])**

Виробництво	У тому числі впроваджували інноваційні, од.							
	процеси				види продукції			
	нові методи обробки або виробництва продукції		вдосконалені методи обробки або виробництва продукції		нових на ринку		оновлених видів продукції	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
- машин та устаткування	8	8	79	80	53	49	54	77
- електричного, електронного та оптичного устаткування	7	4	53	49	34	32	52	60
- транспортних засобів та устаткування	3	5	40	32	25	24	29	30
Всього :	18	17	172	161	112	105	135	167

Найбільша кількість підприємств машинобудування у 2012-2013 рр. освоювали виробництво інноваційних видів продукції, впроваджувала нові або удосконалені методи обробки або виробництва продукції при

випуску машин і устаткування. В цей період скорочується проведення власних науково-дослідних, техніко-технологічних робіт та розробок.

Впровадження інноваційних технологічних процесів протягом 2011-2013рр. мало тенденцію до зростання, а освоєння інноваційних видів продукції – до падання. У 2011р. найбільше було освоєно інноваційних видів продукції (39,31%), у 2012-2013рр. – впроваджено нових технологічних процесів (42,40% і 46,47% відповідно) (рис. 1).

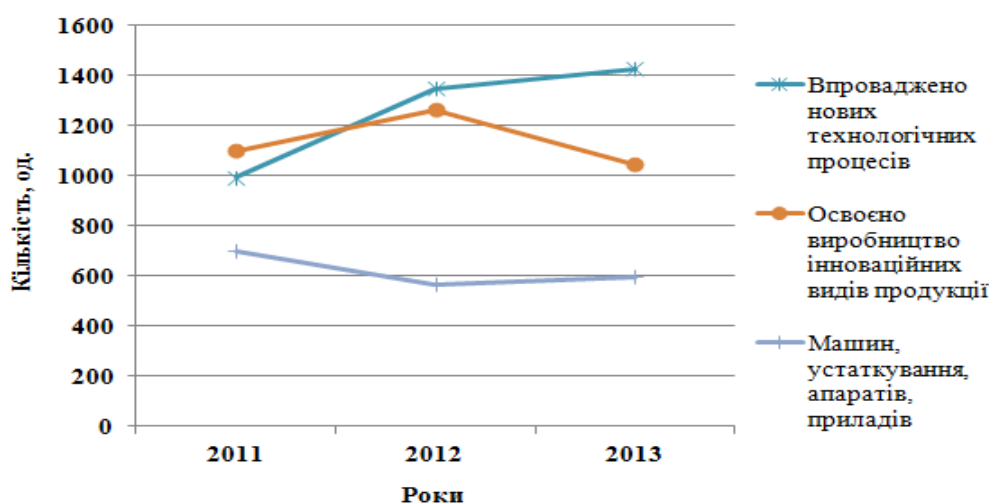


Рис. 1. Кількість впроваджених інновацій на машинобудівних підприємствах у 2011-2013 рр. (джерело: розроблено на підставі [10])

У 2012-2013 рр. кількість підприємств, які освоювали виробництво інноваційної продукції (247 і 272 відповідно у 2012 р. і 2013 р.) значно перевищила кількість тих, що впроваджували інноваційні процеси (190 і 178 відповідно у 2012 р. і 2013 р.). Сьогодні спостерігається тенденція до зниження кількості підприємств, які впроваджували інноваційні процеси, і до зростання кількості тих, які освоювали продуктові інновації. Кількість підприємств, що вдосконалили методи виробництва продукції, значно перевищує кількість тих, які реалізували нові техніко-технологічні процеси (172 і 18 у 2012р. та 161 і 17 у 2013р. відповідно). Кількість підприємств, які удосконалили продукцію, перевищує кількість тих, які реалізували нові види продукції (135 і 112 у 2012 р. та 167 і 105 у 2013 р. відповідно). Тому можна стверджувати, що має місце тенденція у бік поліпшуючих інновацій продукції і процесів, та вкладають значно менше коштів і зусиль в розробку і розвиток кардинальних ризикових

нововведень продуктів і процесів. Частка впроваджених у 2012-2013 рр. нових видів продукції значно перевищує частку впроваджених нових методів обробки і виробництва продукції, проте частка впроваджених оновлених видів продукції у 2012 р. нижча за кількість удосконалених інноваційних процесів і вища – у 2013 р.

У 2013 р. найбільша частка витрат – у секторі придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (673131,5 тис.грн.), а також у внутрішніх науково-дослідних розробок при виробництві машин й устаткування (445587,8 тис.грн.). Загалом у 2013 р. питома вага витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення складала 41,21 % (1007960,2 тис.грн.), а на внутрішні науково-дослідні розробки – 21,97 % (537378,9 тис.грн.). Найменше витрачено на придбання зовнішніх знань – 1,40% (34206,8 тис.грн.) від витрат на впровадження різних видів інноваційних змін. Отже, підприємствам вигідніше і дешевше придбати готові машини і устаткування, ніж самостійно їх розробляти.

Аналіз вибірки показників діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств вказує на низку проблем інноваційного розвитку: високий рівень зношеності основних виробничих фондів і матеріаломісткість виробництва. Це підтверджують [4; 6; 8; 9]. Вказані фактори ведуть до зниження темпів технологічного розвитку промислових підприємств й скорочення обсягів виготовлення ними інноваційної продукції. Тому першочерговими завданнями вітчизняних машинобудівних підприємств є техніко-технологічне оновлення, створення нової чи удосконаленої продукції, підвищення її технологічності, що прискорюватиме інноваційний розвиток.

**Висновки.** Аналіз і систематизація проблем інноваційного розвитку вітчизняних промислових підприємств з урахуванням змін та специфіки машинобудування довели, що зміни спостерігаються, як у проблематиці інноваційного розвитку, так і у його основних тенденціях, серед яких домінує нестабільність трендів на тлі загального зниження інноваційної активності підприємств. А наявність в структурі вітчизняних машинобудівних заводів різних виробництв ускладнює та тиражує проблеми оновлення матеріальної бази підприємств, гальмуючи їх інноваційний розвиток.

#### *Література*

1. Аналітична доповідь «Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України» / [О.В. Собкевич, А.В. Шевченко, А.І. Сухоруков, Є.В. Белашов]. – К.: НІСД, 2014. – 57 с.
2. Коткова Н.С. Формування системи управління інноваційною

активністю підприємств з позиції їх життєвого циклу / Н.С.Коткова // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6, (44) . – С. 93-100.

3. Крейдич І.М. Діагностика впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на процес іноваційно-інвестиційного забезпечення стійкого розвитку промислових підприємств : [Електронний ресурс] / І.М. Крейдич, О.С.Наконечна, К.М.Швець – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2889>. – Назва з екрана. – Доступно на 17.12.2014.

4. Кузьмін О. Фактори іноваційного розвитку підприємств : [Електронний ресурс] / О. Кузьмін, Т. Кужда. – [http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT\\_ID=11391](http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=11391). – Назва з екрана. – Доступно на 17.12.2014.

5. Федулова І.В. Синергетична еволюційна модель іноваційного розвитку підприємства / І.В. Федулова // Наук. пр. Нац. ун-ту харчових технологій. – 2010. – № 36. – С. 114-118

6. Механізм управління потенціалом іноваційного розвитку промислових підприємств : [моногр.] / [за ред. к.е.н., доц. Ю.С. Шипуліної]. – Суми: ТОВ "ДД"Папірус", 2012. – 458 с.

7. Селіванова Н.М. Управління розвитком іноваційно-активного промислового підприємства на засадах контролінгу: нові реалії та завдання : [моногр.] / Н.М. Селіванова, С.В. Філіппова. – Одеса: вид-во «ВМВ», 2014. – 181 с.

8. Філіппова С.В. Актуальні питання формування іноваційних стратегій підприємств /Філіппова С.В., М.П. Тимощук М.П., Дашенко Н.М. // Праці Одеського політехнічного університету: Науковий та науково-виробничий збірник. – Одеса, 2011. – Вип. 2(36). – С. 297-301.

9. Статистичний збірник «Промисловість України»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/rgom/rgom.zip>. – Доступно на 29.12.2014.

10. Руководство ОСЛО. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 3-е изд., совместная публикация ОЭСР и Евростата / [Пер. на рус. яз.]; – М.: ГУ «Центр исследований и статистики науки», 2010.– 192 с.

#### *Abstract*

**Filyppova S., Voponzhak P.**

**Innovative development of national industrial enterprises: key issues and trends**

In the article reviewed and summarizes the main trends and problems of innovative development of domestic industry taking into account the changes in engineering, and its specificity.

## ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНІ ЗЕМЕЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

*Зіновчук Н.В.*

---

*Досліджується можливість використання землеустрою з метою забезпечення екологічної безпеки та вирішення екологічних проблем, зумовлених аграрним землекористуванням. Здійснено аналіз окремих чинників інституціонального середовища, зокрема законодавчих норм та неофіційних обмежень, що потенційно можуть впливати на процедури землеустрою.*

**Постановка проблеми.** Сучасне сільськогосподарське виробництво здійснює значний негативний екологічний вплив на об'єкти довкілля. Інтенсивне використання мінеральних добрив та пестицидів зумовлює забруднення, насамперед, земельних ресурсів і призводить до потрапляння у продукти харчування людини різних хімічних сполук, що є небезпечними для її здоров'я. Нині науковцями обґрунтовується необхідність визначення критичного рівня територіальних навантажень пестицидів та інших засобів хімізації, перевищення якого здатне викликати патологічні зміни стану здоров'я місцевого населення. Однак відсутність регламентування сумарних рівнів витрат пестицидів та мінеральних добрив, нездійсненність постійного моніторингу за їх використанням та неефективність санітарного контролю за їх впливом на харчові ланцюги людей, дозволяє стверджувати, що актуальним є пошук інших альтернативних шляхів убезпечення людей від загроз, що продукуються у процесі аграрного природокористування.

В Україні екологічно чисті (заповідники, національні парки, і деякі лісові угіддя) займають лише 1,5% всієї земельної площі; умовно чисті – 12,5 %; малозабруднені (15%); забруднені (40%); дуже забруднені (30%); території екологічної катастрофи (1%) [1, с.120]. Зважаючи на те, що земля як складова екосистеми має здатність до самоочищення у процесі асиміляції забруднюючих речовин та залучення їх до природних циклів, логічно було б здійснювати землекористування у такій спосіб, щоб надавати можливість компонентам екосистем відновлювати свої властивості, очищуючись від хімічних забруднень. Оскільки земля як природний об'єкт має територіальну обмеженість та локальність за місцем розташування, має бути оптимальний спосіб організації її

використання, що дозволив би уникати її тотального забруднення. Одним із дієвих інструментів, що використовується у системі управління аграрним землекористуванням, є землеустрій.

**Аналіз останніх досліджень та постановка завдання.** Проблемам екологічної безпеки в аграрній сфері України, зокрема, агроекологічному моніторингу та паспортизації сільськогосподарських земель, розробці методик дослідження забруднення ґрунтів, оцінці та ідентифікації джерел забруднення в аграрній сфері присвячені праці А. Качинського, Л. Моклячук, П. Надточія, В. Чернікова та ін. Питання земельної трансформації в контексті суспільних відносин у вітчизняному землекористуванні розглянуті у працях Г. Гуцулюка, Д. Добряка, Й. Дороша, Л. Новаковського, А. Третяка. Однак дотепер сценарії забезпечення екологічної безпеки в аграрному землекористуванні завдяки зміні інституціонального середовища, в якому функціонують суб'єкти господарювання агросфери, не розглядалися. Також не було визначено вплив сучасних інституціональних чинників на досягнення екологобезпечного землекористування.

**Мета та методика дослідження.** Метою даного дослідження є оцінка можливостей використання землеустрою з метою забезпечення екологічної безпеки у процесі аграрного землекористування. У процесі дослідження було використано метод аналізу та синтезу (для узагальнення наукових підходів щодо формування інституційного середовища та аналізу якісних характеристик аграрного землекористування в Україні), системний підхід (для аналізу сучасного стану організації робіт з землеустрою в Україні та чинників, що впливають на нього). Теоретичне обґрунтування здійснювалося на засадах концепції сталого розвитку землекористування, біологічного та енергетичного детермінізму та інших вихідних положеннях економіки природокористування та інституціональної економіки.

**Результати досліджень.** Однією з важливих компонентів земельних трансформацій є землеустрій. Як сукупність соціально-економічних та екологічних заходів він є спрямованим на регулювання земельних відносин і раціональну організацію територій адміністративно-територіальних одиниць та суб'єктів господарювання. Саме від землеустрою залежить забезпечення галузей національної економіки земельними ресурсами, формування структури землекористування, збереження екосистемних функцій земель. Слід зазначити, що землеустрій як функція регулювання процесів використання земельних ресурсів завжди мала певні пріоритети: політичні, економічні, екологічні, соціальні. Залежно від зовнішніх умов, а саме від формату інституціонального середовища, що було сформовано на тому чи іншому

етапі розвитку країни, при проведенні процедур землеустрою переважали або політичні, або економічні, або соціальні чинники.

З прийняттям вітчизняною науковою спільнотою концепції сталого розвитку і доповнення державної політики економічними, екологічними та соціальними аспектами, землеустрій в Україні можна вважати екологоорієнтованим. Серед обґрунтованих науковцями принципів, на яких має базуватися землеустрій, доцільно виділити: узгодженість екологічних, економічних та соціальних інтересів суспільства; забезпечення вимог екологічної безпеки, охорони земельних ресурсів; відтворення родючості ґрунтів; підвищення продуктивності земель сільськогосподарського призначення тощо [2, с.134]. Агроекологічне районування, що є важливою складовою землеустрою земель сільськогосподарського призначення, дозволяє врахувати життєві вимоги рослин, можливості пристосування сільськогосподарських культур до існуючих умов вирощування, антропогенних змін земель, що перетворилися на забруднені, еродовані, перелогові, характер діяльності людини.

Отже, логічно стверджувати, що нині в Україні існують певні передумови, що дозволять використати землеустрій для екологічного забезпечення аграрного землекористування. Однак для абсолютно стверджувальної відповіді необхідно проаналізувати інституціональний формат, в якому функціонує землеустрій як господарська-організаційна практика. Вихідним положенням у такому аналізі є те, що інституціональне середовище є сукупністю офіційних та неофіційних обмежень. До офіційних обмежень відносять законодавчі та нормативні акти; права власності, структуру та функцію органів влади та управління. Неофіційними обмеженнями вважають рівень культури та освіти населення, рівень суспільної та індивідуальної свідомості людей, історичні та національні традиції. Зрозуміло, що дослідження всіх структурних елементів інституціонального середовища не є можливим у рамках даного дослідження. Тому доцільно проаналізувати лише окремі чинники, що, за логічним припущенням, можуть найбільш активно впливати на сучасну практику землеустрою в Україні.

Нині в Україні створена законодавча база, що дозволяє здійснювати нормативно-правове регулювання аграрного землекористування та запроваджувати ефективний землеустрій. Зокрема, низка норм Конституції України закріплює права власності на землю (ст. 13, 14, 142), визначає основи діяльності й компетенції державних органів та посадових осіб у сфері організації раціонального використання та відтворення природних ресурсів і охорони довкілля (ст. 119, 142-144), закріплює важливий принцип, згідно з яким суспільні відносини, що є

дотичними до використання природних ресурсів та основ екологічної безпеки, повинні визначатися винятково законами України (ст. 92). У контексті цього дослідження важливо зацентувати увагу на тому, що Конституцією України гарантується право власності на землю, що набувається і реалізується відповідно до закону (ст. 14) і кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю (ст. 41) [4].

У Земельному кодексі України (2001 р.) сформульовано правові засади аграрного землекористування. Визначальними є положення стосовно того, що запроваджено планування використання земель, розширено зміст Земельного кадастру, урегульовано питання консервації деградованих, малопродуктивних і техногенно забруднених земель, передбачено відшкодування заподіяних збитків. Земельним кодексом України задекларовано досягнення екологічної безпеки громадян шляхом стандартизації та нормування у галузі охорони земель (ст. 165). Реалізація цієї норми вимагає прийняття відповідних стандартів і нормативів, які б регламентували якість землі, антропогенне навантаження на ґрунти та окремі території, рівні освоєності сільськогосподарських угідь. У зазначеній статті Земельного кодексу України визнано необхідність встановлення конкретних нормативів, а саме: оптимального співвідношення земельних угідь; якісного стану ґрунтів; гранично допустимого забруднення ґрунтів; показники деградації земель [3].

Цілком доречним буде висновок, що діючі законодавчі норми спрямовані на те, щоби сприяти здійсненню заходів, які можуть забезпечити екологічну безпеку аграрного землекористування. Однак аналіз сільськогосподарської практики та землекористування свідчить про зворотне. Нині панує думка, що приватизація земельного фонду зумовила руйнацію структури сівозмін та контурно-меліоративну організацію територій, уможливила інтенсивне використання орендованих земельних угідь, серед яких значна частка малопродуктивних та деградованих земель, призвела до припинення природоохоронних заходів. Недоліки у землеустрої пов'язують з відсутністю:

- системної інформаційної бази по адміністративним територіям стосовно землевпорядних, ґрунтових, землеоцінювальних робіт, а також стосовно екологічного стану земельних ділянок;
- розроблених регіональних програм використання та охорони земель, генеральної схеми землеустрою, схем землеустрою адміністративних районів, схем рекультиватії земель;
- інформації про якісний облік земель у Державному земельному кадастрі та класифікації земель сільськогосподарського призначення за конкретними якісними показниками;
- єдиної класифікації екологічних нормативів [1, с. 27, 121].

Однак, на нашу думку, забруднення земельних ресурсів та недієвість землеустрою як інструменту регулювання земельних відносин слід пов'язувати, насамперед, з несформованістю неофіційності обмежень. З теорії інституціональної економіки відомо, що неофіційні обмеження безпосередньо і достатньо активно впливають на офіційні обмеження, формуючи інституційний простір у необхідному (заданому) напрямі. В Україні таке явище як зв'язок офіційних та неоцінних обмежень лише починає формуватися.

Після проведення земельної реформи в Україні приватними власниками земель сільськогосподарського призначення стали понад 19 млн громадян (5, с.25). Слід зазначити, що обсяг права користування земельною ділянкою є обмеженим і зумовлюється її цільовим призначенням, під яким розуміють встановлений законодавством правовий режим її використання, що забезпечує реалізацію права користування нею у такий спосіб, який відповідає суспільним інтересам та не завдає шкоди довкіллю. Тому 90% розпайованих земель були здані їх власниками в оренду новим агроформуванням, діяльність яких заснована на короткостроковій оренді й спрямована на отримання максимальних прибутків, а не на збереження об'єкту оренди – земельних ділянок. Згідно з Законом України «Про оренду землі» (1998 р.) власники землі мають право вимагати від орендаря дотримання екологічної безпеки землекористування та збереження родючості ґрунтів, тому що однією з істотних умов договору оренди земельної ділянки, відсутність якої є підставою для анулювання договору, є умови збереження стану об'єкта оренди та існуючі обмеження щодо використання земельної ділянки (ст. 15) [6]. Але жоден з землевласників не звернувся до суду з приводу невиконання умов договору оренди через хімічне забруднення належної йому земельної ділянки.

Пояснення таких ситуацій полягає у площині неофіційних обмежень. Низький рівень екологічної свідомості, непоінформованість щодо агротехнологічних особливостей, які застосовуються агрохолдингами, незнання своїх прав як орендарів та інших існуючих законодавчих норм, байдужість до своєї землі, розрив зв'язку між поколіннями селян, що виключає трансфер сільськогосподарського досвіду, навичок та сільських традицій – всі ці чинники гальмують і не сприяють створенню та функціонуванню механізмів, що запускають в дію офіційні обмеження. Землеустрій як інструмент регулювання земельних відносин, і як господарська практика відповідно реагує на сигнали, що йдуть із зовнішнього середовища, сформованого сукупністю офіційних та неофіційних обмежень.

**Висновки.** В Україні існують певні чинники, що можуть сприяти ефективному використанню землеустрою з метою екологічного забезпечення аграрного землекористування. До них, насамперед, варто віднести існуючі законодавчі норми, що регулюють землекористування та землеустрій. Водночас недорозвиненість зв'язків між офіційними та неофіційними обмеженнями, що формують середовище, в якому відбуваються процеси аграрного землекористування та його регулювання за допомогою інструментів землеустрою, зумовлює низку екологічних проблем. Найперших кроком у їх вирішенні має стати екологічна та юридична просвіта власників земельних ділянок, розпайованих під час проведення аграрної реформи в країні. Подальші дослідження доцільно спрямовувати на вивчення векторів дії інших чинників, що формують інституціональне середовище, та можливостей їх використання з метою посилення екологічної безпеки у аграрній сфері.

#### *Література*

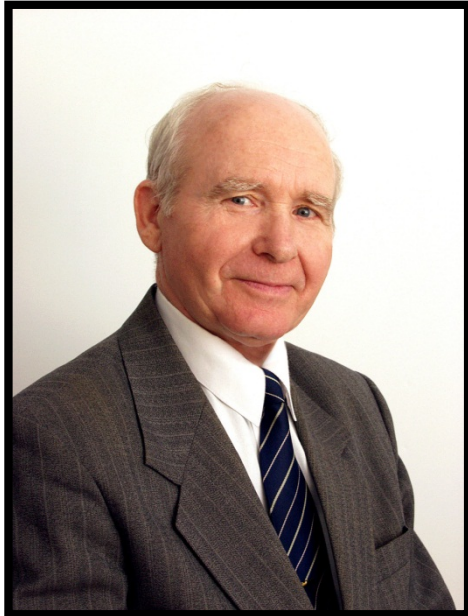
1. Гуцуляк Г.Д. Охорона земель//Довідник з землеустрою/ за ред. Л.Я. Новаковського. –К.:Аграрна наука, 2015. – С.114-128.
2. Добряк Д.С. Організація землеустрою//Довідник з землеустрою/ за ред. Л.Я. Новаковського. –К.:Аграрна наука, 2015. – С.132-134.
3. Земельний кодекс України. – Х.:ПП «ІГВІНІ», 2005. – 96 с.
4. Конституція України. – К.: Велес, 2007. – 48 с.
5. Новаковський Л.Я. Земля – основне національне багатство України//Довідник з землеустрою/ за ред. Л.Я. Новаковського. – К.:Аграрна наука, 2015. – С.14-28.
6. Про оренду землі: Закон України від 06.10.1998 р.№161-XIV/ <http://zakon.rada.gov.ua/go/161-14>

#### *Abstract*

**Zinovchuk N.**

#### **Ecological Safety of Land Transformation in Agriculture in Ukraine**

The possibility of the land arrangement to provide ecological safety and solve the ecological issues caused by land utilization in agriculture was studied. The factors that had been complicating land arrangement were defined. Some structure elements of the institutional environment including the legislative acts and unofficial rules that would have affect land arrangement were analyzed.



## ПАМ'ЯТІ ПРОФЕСОРА ВІКТОРА ВОЛОДИМИРОВИЧА КРЮЧКОВСЬКОГО

8 травня 2015 року пішов із життя видатний вчений України, доктор технічних наук, професор кафедри вищої математики Херсонського національного технічного університету, засновник та беззмінний декан факультету міжнародних економічних відносин, управління і бізнесу Віктор Володимирович Крючковський.

Професор Віктор  
Володимирович Крючковський  
працював у Херсонському

національному технічному університеті з 1964 р., де здійснював плідну наукову роботу. За роки праці ним було опубліковано понад 300 наукових та науково-методичних праць, він був учасником чисельних Міжнародних і Всеукраїнських науково-практичних конференцій, двох постійно діючих міжкафедральних семінарів. В його методичному доробку 16 навчальних посібників, з яких три – рекомендовані до видання Міністерством освіти і науки України. У 2012 р. професор Крючковський В.В. захистив докторську дисертацію на тему «Моделі та інформаційні технології нормативної теорії прийняття рішень в умовах багатокритеріальності та інтервальної невизначеності». Під керівництвом професора Крючковського В.В. захищено 5 кандидатських дисертацій. За роки самовідданої, творчої праці В.В. Крючковський підготував велику кількість талановитих і висококваліфікованих людей, які працюють на благо не тільки рідної країни, а й багатьох країн світу. За його ініціативою в ХНТУ у 1997 р. було створено факультет міжнародних економічних відносин та відкрито дві нові спеціальності – «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» і «Переклад». У 2014 р. цей факультет розширився за рахунок приєднання інших спеціальностей і отримав назву факультет міжнародних економічних відносин, управління і бізнесу.

Як викладач і науковець Віктор Володимирович користувався глибокою повагою і бездоганним авторитетом серед науковців, співробітників і студентів університету. У 2003 р. йому присвоєне

Президентом України почесне звання «Заслужений працівник освіти України», у 2009 р. Академією педагогічних наук України вручено Нагрудний знак «Ушинський К.Д.»

Віктор Володимирович був зразком яскравої й талановитої особистості, досвідченим дослідником і фахівцем у технічних галузях, людиною, яка весь час перебувала у творчому пошуку і не зупинялася на досягнутому.

В.В. Крючковський запам'ятався тим, хто знав його, як людина енергійна, досвідчена, працьовита та справедлива. У роботі Віктор Володимирович щедро ділився своїм досвідом, допомагав людям, завжди був відкритий добротою своєї душі і серця. Низько схиляємо голову перед його відходом у вічність, завжди будемо пам'ятати нашого професора як людину мудру, принципову та чесну, яку всі поважали за розум, професіоналізм, далекоглядність, доброзичливість. Час не може заглушити біль втрати і в пам'яті назавжди залишаться славні і добрі справи Віктора Володимировича.

*Колектив Херсонського національного  
технічного університету*

## АВТОРИ ЗБІРНИКА

**Барабаш О.О.** - кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, доцент каф. «Економіки підприємств», Одеський національний політехнічний університет

**Барабаш Т.М.** - старший викладач каф. Інформаційно-комунікаційних технологій, Одеська національна академія харчових технологій

**Біньковська О.В.** – здобувач ІПРЕЕД НАН України

**Бондаренко С.А.** - кандидат економічних наук, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, докторант

**Бондаренко О.В.** - аспірантка ІПРЕЕД НАН України

**Булишева Д.В.** – молодший науковий співробітник, аспірантка сектору прикладних проблем екологізації економіки регіону ІПРЕЕД НАН України

**Вартанян Г.В.** – старший викладач каф. Економіки природокористування Одеського державного екологічного університету

**Владимирська Н.І.** - к.е.н., доцент кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету

**Волохова М.П.** - к.е.н., доцент кафедри фінансів Одеського національного економічного університету

**Волчков О.Є.** - Аспірант Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАНУ, відділу ринкових механізмів та структур

**Галушкіна Т. П.** – завідувач сектору прикладних проблем екологізації економіки регіону ІПРЕЕД НАН України, доктор економічних наук, професор

**Голікова О.С.** – провідний інженер відділу економіко-екологічних проблем приморських регіонів ІПРЕЕД НАН України

**Гострик О.М.** - кандидат економічних наук, доцент каф. Економічної кібернетики, доцент, Одеський національний економічний університет

**Грінченко Ю.Л.** - к.е.н., доцент кафедри Менеджменту і математичного моделювання ринкових процесів Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова

**Деркач Т.В.** - доцент кафедри менеджменту Міжнародного гуманітарного університету, кандидат географічних наук

**Дюжев В.Г.** – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри організації виробництва та управління персоналом Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

**Єрмакова О.А.** - старший науковий співробітник відділу міжрегіонального економічного розвитку Українського Причорномор'я ІПРЕЕД НАН України, кандидат економічних наук

**Карпенко О.О.** - науковий співробітник сектору прикладних проблем екологізації економіки регіону ІПРЕЕД НАН України

**Коваль В.В.** - д.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Одеського інституту фінансів УДУФМТ

**Куруцова Е.С.** – начальник відділення Південного регіонального Департаменту ПАТ «Банк Восток»

**Левицька А.В.** - к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту Одеський національний політехнічний університет

**Лисюк В.М.** – завідувач відділу ринкових механізмів і структур, доктор економічних наук, професор, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, докторант

**Мельников С.В.** – кандидат економічних наук, доцент, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

**Міщенко М.І.** - доктор економічних наук, доцент, професор кафедри «Економіка та менеджмент» Дніпропетровського національного

університету залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна

**Никола С.О.** - аспірантка Одеського національного університету імені І.І. Мечникова, кафедра менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів

**Пішеніна Т.І.** - доктор економічних наук, професор Міжнародний університет "Україна", завідувач кафедри (м.Київ)

**Сааджан І.А.** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник сектору прикладних проблем екологізації економіки регіону ІПРЕЕД НАН України

**Серов О.О.** - аспірант ІПРЕЕД НАН України

**Сусликов С.В.** - к.е.н., доц., Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

**Тютюнник Г.О.** – аспірантка ІПРЕЕД НАН України

**Хумарова Н.І.** – вчений секретар ІПРЕЕД НАН України, доктор економічних наук, старший науковий співробітник відділу економічного регулювання природокористування

**Шлафман Н.Л.** - провідний науковий співробітник відділу розвитку підприємництва ІПРЕЕД НАН України, кандидат економічних наук

**Балан О.С.** - д.е.н., доц., Одеський національний полтехнічний університет

**Балан А.А.** - к.е.н., доц., Одеський національний полтехнічний університет

**Парьєва Н.О.** - аспірант, Одеський національний полтехнічний університет

**Богаченко А.В.** - аспірант, Одеський національний полтехнічний університет

**Гаценко С.В.** - аспірант, Одеський національний полтехнічний університет

**Дашковський О.С.** - аспірант, Одеський національний полтехнічний університет

**Станкова Л.І.** - аспірант, Одеський національний полтехнічний

університет

**Іванова О. Ю.** - к.е.н., доц., Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НА Н України, Харків

**Окландер Т.О.** - д.е.н., доц., Одеський національний полтехнічний університет

**Педько І.А.** - аспірант, Одеський національний полтехнічний університет

**Мамонтенко Н.С.** - аспірант, Одеський національний полтехнічний університет

**Чечетова-Терашвілі Т.М.** - к.е.н., доц., Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НА Н України, Харків

**Аннаєв Б.С.** - аспірант, Одеський національний полтехнічний університет

**Нейков С.О.** - аспірант, Одеський національний полтехнічний університет

**Ананська М.О.** к.е.н., доц., Одеський національний полтехнічний університет

**Філіппова С.В.** - д.е.н., проф., Одеський національний полтехнічний університет

**Воронжак П.В.** - ст. викладач, Одеський національний полтехнічний університет

# **ЕКОНОМІЧНІ ІННОВАЦІЇ**

Збірник наукових праць

Випуск № 60

Том III

## **УКРАЇНСЬКЕ ПРИЧОРНОМОР'Я: ВЕКТОРИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ ЖИТТЯ**

Інститут проблем ринку  
та економіко-екологічних досліджень НАН України  
Французький бульвар, 29, м.Одеса-44, 65044, Україна  
тел.: (048)722-29-05, 722-66-74, 725-40-25  
e-mail: [iprei@odessa.ukrtel.net](mailto:iprei@odessa.ukrtel.net)  
[www.impeer.od.ua](http://www.impeer.od.ua)

Підписано до друку 31.07.2015  
Формат 70x100/16. Папір Офс.  
Ум. арк. 26,56. Наклад 300 примірників.

Видання та друк: ФОП Грінь Д.С.,  
73033, м. Херсон, а/с 15  
e-mail: [dimg@meta.ua](mailto:dimg@meta.ua)  
Свід. ДК № 4094 від 17.06.2011