

АГРОСВІТ

№ 6 березень 2020

Науково-практичний журнал



ISSN 2306-6792



9 772306 679204

ГОЛОВНИЙ РЕДАКТОР:

Васильєва Наталя Костянтинівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри інформаційних систем і технологій, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

ЗАСТУПНИК ГОЛОВНОГО РЕДАКТОРА:

Вініченко Ігор Іванович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:

Андрющенко Катерина Анатоліївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки та підприємництва, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Безус Роман Миколайович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Гончаренко Оксана Володимирівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Катан Людмила Ігорівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Козловський Сергій Володимирович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки, Донецький національний університет імені Василя Стуса (м. Вінниця)

Кураташвілі Альфред Анзорович (Тбілісі, Грузія), доктор економічних, філософських і юридичних наук, професор в галузі суспільних наук, професор Грузинського технічного університету в області Публічного права (Факультет Права і Міжнародних відносин), науковий керівник Інституту Бізнесу і Права факультетів Права і Міжнародних відносин і Бізнестехнологій ГТУ, завідувач відділом економічної теорії Інституту економіки імені П.Гугушвілі Тбіліського державного університету імені Іване Джавахішвілі

Лозинський Дмитро Леонідович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, Державний університет «Житомирська політехніка»

Павлова Галина Євгенівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Самойленко Алла Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Сардак Сергій Едуардович, доктор економічних наук, доцент, в.о. завідувача кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Пантелеєва Наталя Миколаївна, доктор економічних наук, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи, Черкаський навчально-науковий інститут Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»

Трусова Наталя Вікторівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Таврійського державного агротехнологічного університету, Таврійський державний агротехнологічний університет

Федоренко Станіслав Валентинович, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри охорони праці і навколишнього середовища КНУБА, академік академії будівництва України

Халатур Світлана Миколаївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Череп Олександр Григорович, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки, Запорізький національний університет

Чирва Ольга Григорівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Шабатура Тетяна Сергіївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії і економіки підприємства, Одеський державний аграрний університет

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ СЕКРЕТАР: Кучеренко Г. Б.

Свідоцтво KB № 23728-13568ПП від 27.12.2018 року
ISSN 2306-6792

Передплатний індекс: 21847

Засновники:

**Дніпровський державний
аграрно-економічний університет,
ТОВ "ДКС Центр"**

Видавець:

ТОВ "ДКС Центр"

Адреса редакції:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, (044) 537-14-33

Телефон/факс: (044) 458-10-73

www.agrosvit.info

E-mail: economy_2008@ukr.net



Журнал засновано у січні 2001 року. Виходить 2 рази на місяць.

№ 6 березень 2020 р.

У НОМЕРІ:

Безус Р. М., Крючко А. С.

Кооперація та інтеграція в аграрному бізнесі 3

Дергалюк Б. В.

Причини необхідності структурної модернізації економіки регіонів України 10

Гайбура Ю. А.

Концептуальні засади формування фінансових ресурсів підприємств за сучасних умов 14

Здирко Н. Г., Фабіянська В. Ю.

Функції обліку, аналізу та контролю в управлінні публічними закупівлями 22

Сеґеда С. А.

Статистичний аналіз виробництва та споживання овочів, баштанних продовольчих і картоплі в Україні 36

Міщук Є. В.

Удосконалення формування структури служби економічної безпеки підприємства (на прикладі підприємств гірничодобувної промисловості) 47

Грінченко Ю. А.

Напрями вдосконалення державної політики розвитку авіаційної галузі 59

Бойко А. О.

Сучасні тенденції розвитку овочевих галузей в умовах євроінтеграції України 69

Мулик Т. О.

Методичні підходи до аналітичного забезпечення управління доходами 77

Малюта І. А., Небаба Н. О., Рудь-Вольга Д. В.

Розвиток зовнішньоторговельного та інвестиційного співробітництва України з Туреччиною 87

Мосієвич О. О., Семіколенова С. В.

Підходи в оцінюванні компаній при венчурному фінансуванні 93

Набока Ю. В.

Результати економічної діяльності підприємств у сфері надання послуг медичного туризму в Україні 104

Обруч Г. В.

Теоретичні засади збалансованого розвитку підприємств залізничного транспорту 110

Головка Р. А.

Особливості ризику фермерського виробництва як форми підприємництва 117

**Журнал включено до Переліку наукових
фахових видань України з
ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»).**

**Наказ Міністерства освіти і науки України
№ 975 від 11.07.2019 р.**

Спеціальності — 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

ІНДЕКСАЦІЯ ВИДАННЯ В НАУКОМЕТРИЧНИХ БАЗАХ:
Index Copernicus (IC); SIS; Google Scholar.

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Рекомендовано до друку

Вченою радою Дніпровського державного аграрно-економічного університету 26.03.2020 р.

Підписано до друку 26.03.20 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 14,7. Наклад — 1000 прим. Папір крейдований, друк офсетний. Замовлення № 2603/3

© АгроСвіт, 2020

CONTENTS:

Bezus R., Kryuchko L. COOPERATION AND INTEGRATION IN AGRARIAN BUSINESS	3
Dergaliuk B. THE REASONS FOR THE NEED FOR STRUCTURAL MODERNIZATION OF THE ECONOMY OF THE REGIONS OF UKRAINE	10
Haibura Yu. CONCEPTUAL BASIS OF FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS	14
Zdyrko N., Fabiianska V. ACCOUNTING, ANALYSIS AND CONTROL FUNCTIONS IN PUBLIC PROCUREMENT MANAGEMENT	22
Seheda S. STATISTICAL ANALYSIS OF PRODUCTION AND CONSUMPTION OF VEGETABLES, MELON FOOD CROPS AND POTATOES IN UKRAINE	36
Mishchuk Ie. IMPROVEMENT OF THE FORMATION OF THE ECONOMIC SECURITY SERVICE STRUCTURE OF THE ENTERPRISE (ON THE EXAMPLE OF MINING ENTERPRISES)	47
Hrinchenko Y. DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF THE STATE POLICY OF THE AVIATION INDUSTRY DEVELOPMENT	59
Boiko L. MODERN TENDENCIES IN THE DEVELOPMENT OF VEGETABLE INDUSTRY UNDER CONDITIONS OF UKRAINE'S EURO-INTEGRATION	69
Mulyk T. METHODICAL APPROACHES TO ANALYTICAL PROVISION OF INCOME MANAGEMENT	77
Maluta I., Nebaba N., Rud-Volga D. DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE AND INVESTMENT COOPERATION OF UKRAINE WITH TURKEY	87
Mosiyevych O., Syemikolenova S. APPROACHES TO EVALUATING NEW VENTURES: EVIDENCE FROM UKRAINE	93
Naboka Y. RESULTS OF ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES IN THE SPHERE OF PROVIDING MEDICAL TOURISM SERVICES IN UKRAINE	104
Obruch H. THEORETICAL BASES OF BALANCED DEVELOPMENT OF RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES	110
Golovko R. FEATURES OF RISK OF FARM PRODUCTION AS A FORM OF ENTREPRENEURSHIP	117

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ

- У статті з лівого боку має стояти індекс УДК (реєстр – «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»).
- Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад (мовою статті та англійською мовою).
- Назва статті (реєстр – «Как в предложениях») мовою статті та англійською мовою.
- Анотація мовою статті та англійською мовою.
- Ключові слова (5—8 слів) мовою статті та англійською мовою.
- Текст статті.

У статті повинні міститись (із виділенням у тексті) такі елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі; список використаних джерел.

Згідно нових правил, які враховують вимоги міжнародних систем цитування, автори статей повинні давати список літератури в двох варіантах: один на мові оригіналу і окремим блоком той же список літератури (**References**) в романському алфавіті (**harvard reference system**), повторюючи в ньому всі джерела літератури, незалежно від того, чи є серед них іноземні.

- Обсяг рукопису — 25—35 тис. знаків, включаючи рисунки, таблиці.
- Стаття повинна бути виконана у форматі A-4 текстового редактора Microsoft Word for Windows (шрифт – Times New Roman) у вигляді файлу з розширенням.doc або.rtf для Microsoft Word (версія 97-2003). Файли статті обов'язково повинні бути збережені в форматі.doc або.rtf.

— Ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у чорно-білому вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003).

- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

Редакція залишає за собою право на незначне редагування і скорочення, а також літературне виправлення статті (зі збереженням головних висновків та стилю автора). Надані матеріали не повертаються.

УДК 635:338.439

Р. М. Безус,
д. е. н., професор, професор кафедри маркетингу,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID ID: 0000-0001-5284-9178
Л. С. Крючко,
к. е. н., доцент, доцент кафедри маркетингу,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID ID: 0000-0002-7490-3523

DOI: 10.32702/2306-6792.2020.6.3

КООПЕРАЦІЯ ТА ІНТЕГРАЦІЯ В АГРАРНОМУ БІЗНЕСІ

R. Bezus,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Marketing Department,
Dnipro State University of Agriculture and Economics, Dnipro
L. Kryuchko,
PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor, Department of Marketing,
Dnipro State Agrarian and Economic University

COOPERATION AND INTEGRATION IN AGRARIAN BUSINESS

У статті висвітлено основні засади сутності кооперація та інтеграція в аграрному бізнесі. Досліджено, що кооперація як складна структурно-функціональна категорія розкривається певною системою елементів з чотирьох сторін: як форма організації праці; як інститут громадських відносин; як форма організації суспільного виробництва; як форма використання власності на засоби виробництва.

Розглянуто процесно-складовий підхід, з точки зору якого сутність інтеграції як системи може бути визначена через властивості самоорганізації, адаптивності, раціонального використання ресурсів, ієрархічності, виділення провідної ланки, наявність єдиної мети для всіх складових, прагнення до рівноважного стану; як процесу через взаємодоповнення; розмежування відповідальності; цілеспрямоване регулювання; можливість застосування інновацій і досягнень науково-технічного прогресу, як організації характеризується властивостями корпоративності, координації факторів виробництва, раціональності, здатності до саморозвитку.

Вивчено коопераційні та інтеграційні процеси, які можуть бути представлені як структурні перетворення взаємин суб'єктів аграрного бізнесу у разі вступу їх в коопераційну та інтеграційну взаємодію. Встановлено, що сучасний етап розвитку коопераційних і інтеграційних процесів характеризується зближенням принципів кооперації та інтеграції в умовах розвитку суспільного розподілу праці.

The article describes the basic principles of cooperation and integration in the agrarian business. It has been investigated that cooperation as a complex structural and functional category is revealed by a certain system of elements from four parties: as a form of organization of labor — through a process that is applied at the same time, in the same place to produce the same product or group goods of one kind; as an institute of public relations — through cooperation of people, organizations, states in any kind of activity for achievement of common goals, realization of common interests; as a form of organization of social production — through stable ties of economic units, unite to jointly solve problems of economic nature; as a form of ownership of the means of production — through determining the interconnection and interdependence between the elements of the economic structure.

The process-component approach is considered from the point of view of which the essence of integration as a system can be determined through the properties of self-organization, adaptability, rational use of resources, hierarchy, allocation of a leading link, presence of a common goal for all components, the desire for equilibrium; as a process through complementary; separation of responsibilities; purposeful regulation; the possibility of applying innovations and achievements of scientific and technological progress as an organization — is characterized by the properties of corporate identity, coordination of factors of production, rationality, ability to self-development.

Co-operative and integration processes that can be represented as structural transformations of relations between the subjects of agrarian business at their joining into cooperative and integration interaction are studied. With a positive variant of interaction, the vector of the concept of "process" is the development, by which we understand the irreversible qualitative change of the subject or process associated with the complication or simplification of the production system, its adaptation to changing environmental conditions. It is established that the modern stage of development of cooperative and integration processes is characterized by convergence of principles of cooperation and integration in the conditions of development of social division of labor. However, together with the objective co-operation of the principles of cooperation and integration as a form of social division of labor, co-operation on the basis of mutual participation and integration on the basis of mutual complementary should be considered as a basic feature of co-operation.

Ключові слова: кооперація, кооператив, інтеграція, сільськогосподарський кооператив, виробничий, споживчий, обслуговуючий, процес, система, структура.

Key words: cooperative, cooperative, integration, agricultural cooperative, production, consumer, service, process, system, structure.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розвиток аграрного виробництва в системі народногосподарського комплексу сьогодні переживає складний період, пов'язаний з недо-

статньо високою ефективністю, викликаній безліччю факторів як зовнішньоекономічного порядку, так і внутрішніми структурними змінами взаємовідносин господарюючих суб'єктів

в аграрному бізнесі. Водночас на основі подальшого розвитку процесів поділу праці відбувається створення нових організаційно-виробничих структур, що використовують як принципи кооперації, так і інтеграції.

Коопераційні та інтеграційні процеси, як показує вітчизняний і зарубіжний досвід, значною мірою сприяють модернізації та оновленню матеріально-технічної бази АПК, зростання продуктивності праці, зниження трансакційних витрат, розвитку сільських територій, що сприяє підвищенню стійкості аграрної сфери економіки.

Поряд з великими господарюючими суб'єктами в коопераційні і інтеграційні процеси втягуються і малі форми бізнесу, що істотно підвищує їх конкурентні переваги.

Розвиток кооперації сьогодні пов'язано, в основному, з функціонуванням сільськогосподарських споживчих кооперативів, однак, слід зазначити, що і виробнича кооперація не вичерпала свій потенціал і при дотриманні та реалізації кооперативних принципів має певні перспективи для розвитку.

Однак деякі інноваційні аспекти розвитку інтеграційних і коопераційних процесів остаточно не вивчені і є перспективними для їх дослідження в аграрному бізнесі. Сучасною теорією і практикою кооперації і інтеграції все ще остаточно не вирішено низку проблем що відносяться до формування теоретичного і законодавчого супроводу розвитку коопераційних і інтеграційних процесів, адаптованого до постійно мінливих умов ринкової економіки, в тому числі у разі функціонування кластерних структур, обґрунтуванні майнових і розподільних відносин, мотивації участі господарств населення в діяльності кооперованих і інтеграційних структур. З цих позицій пошук шляхів підвищення стійкості аграрного бізнесу на основі розвитку коопераційних і інтеграційних процесів являє собою стратегічно важливу соціально-економічну задачу, яка передбачає системне дослідження їх функціонування, а розробка науково обґрунтованих підходів, методичних і практичних рекомендацій по розвитку процесів кооперації та інтеграції в аграрному бізнесі країні є актуальним завданням.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Важливість і соціально-економічне значення розвитку процесів кооперації та інтеграції в аграрному бізнесі привертає до себе увагу вчених для дослідження всієї сукупності або окремих складових проблеми. В різний час про-

блемам вивчення кооперації присвячувалися фундаментальні дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених. Питанням теорії та практики кооперації та інтеграції в аграрному бізнесі присвячені праці таких вчених: Андрійчук В., Гайдуцький І., Горбонос Ф., Данкевич А., Зіновчук В. Малік М., Мартинов В., Месель-Веселяк В., Овчинцева А., Палій А., Петріков А., Пошкус Б., Туган-Барановський М., Янбих Р. та інші.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Основна мета дослідження полягає у вивченні сутності понять кооперації та інтеграції в аграрному бізнесі. Дослідити функціональні особливості, що дозволяють чітко розмежовують поняття кооперації та інтеграції в аграрному бізнесі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Кооперація представляє собою одну з форм суспільного поділу праці, є складною багатофункціональною категорією, яка може бути визначена як сукупність організаційно оформлених через пайову участь у різних областях економічної діяльності добровільних об'єднань сільгоспвиробників, які мають за мету сприяння поліпшенню життя і праці своїх членів, поряд з господарською діяльністю, Іншими словами, кооперація розкривається певною системою елементів, представлених організаційно-технічними, організаційно-економічними, інституційними та соціально-конституціональними функціями.

Найбільш узагальненим, на нашу думку, є визначення кооперативу, яке дає В. Зіновчук. Він стверджує, що "кооператив є підприємством корпоративного типу, створеним шляхом добровільного об'єднання матеріальних внесків і зусиль сільськогосподарських товаровиробників-власників (громадян та юридичних осіб), організації демократичного управління і поділу ризику й доходів відповідно до участі в господарській діяльності цього підприємства" [5].

Андрій Палій висловив власне бачення щодо кооперації: "Кооперація — це суспільний рух, у якому загал об'єднаних членів кермує своїм спільним підприємством самий через вибраний демократичним ладом власний провід. З моментом, коли цей провід накидають посторонні чинники, або існують такі правні відносини, що провід насильно держиться при владі, то це є яскраве заперечення самої суті кооперації. В такому випадку не може бути мови про ніяку справжню кооперацію, бо воно буде кооперацією тільки по назві, а не по змісту. Тоді

маємо до діла з приватним або державним підприємством, з тою хіба різницею, що його діяльності служитиме суспільний капітал" [7].

На думку Туган-Барановського, кооперація є третьою формою самооборони трудящих після утворення власних політичних партій, робітничих спілок для оборони своїх економічних інтересів, коли вони почали на протигау капіталістичним підприємствам створювати свої власні [13].

Цілковим слушним є зауваження російських науковців А. Петрикова, Б. Пошкус, Р. Янбиха та інших про некоректність вживання терміна "споживчий кооператив", бо, як показує світовий та вітчизняний досвід, такі кооперативи створюються пайовиками для задоволення своїх споживчих потреб і належать до сфери споживання, а не виробництва. Тобто в російському законодавстві поняття "обслуговуючий" вживається вузько для визначення однієї з різновидності споживчих кооперативів [9].

З точки зору Ф. Горбоноса, кооперація за своїм змістом є економічним явищем, суть якого полягає в економічних взаємовідносинах між партнерами в плані їхнього співробітництва з тим, щоб досягти спільної мети за менших питомих затрат ресурсів на основі взаємної вигоди для всіх учасників кооперації. Ці відносини можуть розвиватися лише за певних сприятливих політичних, економічних і правових умов, які для цього суспільству необхідно створювати [3].

В. Месель-Веселяк вважає суть сільськогосподарської кооперації у поділі виробничого процесу на окремі групи й організації кожної з них саме на таких економічних засадах, які є оптимальними для даних процесів. Водночас забезпечується підвищення ефективності фермерських господарств, яке досягається поліпшенням використання виробничих ресурсів і зниженням виробничих витрат [8].

Вагомий внесок у відродження наукової школи кооперації в Україні зроблено М. Маліком. Ним визначено роль кооперації у формуванні вертикальних інтеграційних структур і підприємницького середовища в аграрному секторі, обґрунтовано виділення різних типів кооперативів відповідно до організаційного статусу, застосування кооперативної ідеї у реструктуризації колективних сільськогосподарських підприємств, посилення соціальної функції сільськогосподарської кооперації [6].

У Законі України "Про сільськогосподарську кооперацію" дано таке визначення цієї категорії: "Сільськогосподарська кооперація — система сільськогосподарських кооперативів,

об'єднань, утворених з метою задоволення своїх економічних проблем" [11].

На погляд Гайдуцького І.П., "сільськогосподарська виробнича кооперація — це об'єднання на добровільних засадах ресурсів та капіталу товаровиробників усіх форм власності і господарювання з метою досягнення спільних цілей на основі підвищення ефективності виробництва з найменшим ризиком" [2].

Стосовно до проблеми дослідження встановлено, що сутність кооперації розкривається системою елементів з чотирьох сторін: як форма організації праці — через процес, який застосовується в один і той же час, в одному і тому ж місці для виробництва товарів одного роду, як інститут громадських відносин — через співпрацю людей, організацій, держав у будь-якій формі господарської діяльності для досягнення загальних цілей, реалізації спільних інтересів, як форма організації суспільного виробництва — через стійкі зв'язки господарських одиниць, які об'єднуються для спільного вирішення проблем господарського характеру і як форма використання власності на засоби виробництва — через визначення взаємозв'язку і взаємозалежності між елементами господарської структури (рис. 1).

За багаторічну історію кооперація довела свою життєздатність і породила велике різноманіття кооперативів їх можна класифікувати за такими ознаками:

1. Типи кооперативів (виробничі; обслуговуючі; споживчі; багатопрофільні).

2. Рівні кооперативів: (первинні характерні для сировинно-видобувних галузей, сільського, лісного господарства; вторинні кооперативи розвиваються в промисловості, на транспорті, будівництві; третинні кооперативи представляють сфери торговельних, побутових, соціальних, культурних, фінансових послуг).

3. Види кооперативів: (сільськогосподарські; переробні; транспортні; житлово-комунальні; заготівельні; виробничі; торговельні; сервісні; надання послуг; кредитні; освітні; науково-консультативні; туристичні; лікувальні; аптечні; інші).

Згідно із Законом України "Про кооперацію" відповідно до завдань та характеру діяльності кооперативи поділяються на такі типи: виробничі, обслуговуючі та споживчі. За напрямками діяльності кооперативи можуть бути сільськогосподарськими, житлово-будівельними, садово-городніми, гаражними, торговельно-закупівельними, транспортними, освітніми, туристичними, медичними тощо [10].

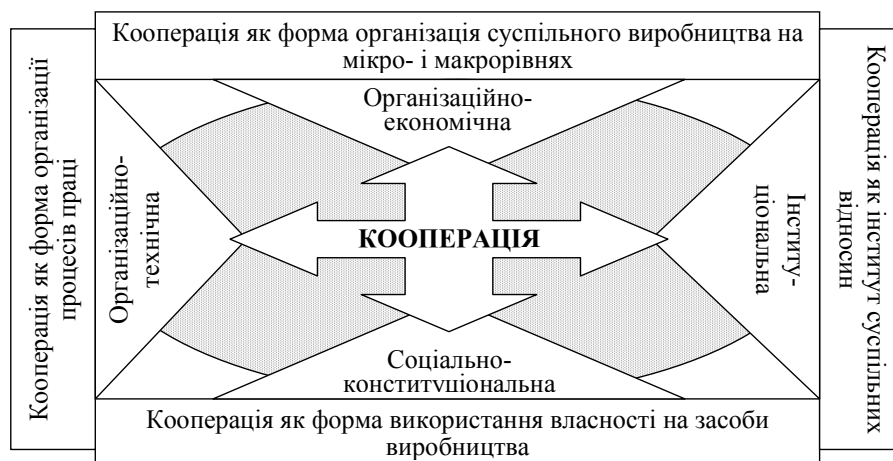


Рис. 1. Структурно-функціональний зміст елементів категорії "кооперація"

Таблиця 1. Кількість кооперативів в Україні за 2015—2019 рр.

Кооператив	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відношення 2019 р. до 2015 р. у %
Виробничий	2331	2321	2306	2248	2222	95,32
Обслуговуючий	16660	17439	18169	18654	19055	114,38
Споживчий	725	730	748	749	753	103,86
Сільськогосподарський виробничий	1009	998	997	996	1005	99,60
Сільськогосподарський обслуговуючий	899	949	1017	1073	1207	134,26
Інші кооперативи	3244	3326	3223	3255	3282	101,17
Всього	24868	25763	26460	26975	27524	112,11

Джерело: [12].

У Законі України "Про сільськогосподарську кооперацію" зазначено, що за цілями, завданнями і характером діяльності сільськогосподарські кооперативи поділяються на обслуговуючі та виробничі [11].

Згідно з останніми даними Державної служби статистики України (табл. 1) за останні п'ять років загальна кількість кооперативів в країні збільшилася на 12,11 %, що становить 2618 одиниць, при чому ця тенденція спостерігається поступовим збільшенням з року в рік.

Найбільш позитивні зміни відбулися серед сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів їх кількість збільшилася на 34,26 % (308). Однак, питома вага сільськогосподарських кооперативів (виробничі, обслуговуючі) в загальній кількості за 2019 рік становить лише 9,12 %. За даними таблиці 1 за останні п'ять років скоротилася кількість виробничих кооперативів 4,68 % (109) та сільськогосподарський виробничий кооперативів на чотири одиниці.

Розвиток суспільного поділу праці закономерно призводить до формування в аграрній сфері інтеграційних процесів, які отримали в

умовах нестійкої економіки новий розвиток. Дослідження дозволили встановити, що під інтеграцією в різних випадках розуміється:

— процес розвитку глибоких і стійких взаємозв'язків, заснований на проведенні узгодженої економічної політики;

— процес взаємного пристосування і об'єднання господарств;

— об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємодії, розвиток зв'язків між ними;

— стан пов'язаності окремих диференціюються систем і функцій системи в ціле, а також процес, що веде до такого стану;

— вищий ступінь поділу праці.

Агропромислову інтеграцію слід розглядати як найважливіший результат вдосконалення виробничих відносин з приводу створення і доведення до споживачів сільськогосподарської сировини і продуктів його переробки на основі освіти міжгалузевих зв'язків, складаються в цьому процесі.

Погоджуючись із зазначеними визначеннями, водночас зупинимося на структурному змісті поняття "інтеграція".

Академік В. Андрійчук розглядає інтеграцію як "організаційне поєднання сільськогосподарського і технологічно пов'язаного з ним промислового виробництва з метою одержання кінцевої продукції з аграрної сировини і досягнення більшої економічної вигоди завдяки взаємній матеріальній зацікавленості і відповідальності всіх учасників агропромислового виробництва за кінцеві результати господарювання" [1].

А. Данкевич підкреслює, що агропромислова інтеграція є еволюційним механізмом розвитку форм господарювання, в основу якого покладено максимізацію прибутку за рахунок використання синергетичного ефекту від об'єднання відокремлених часток єдиного виробничого процесу [4].

Під час вивчення інтеграційних формувань в аграрній сфері економіки нами використо-



Рис. 2. Структурна характеристика суті поняття "інтеграція"

ується процесно-складовий підхід, обумовлений поділом сфер діяльності, який дозволив визначити сутність інтеграції як процесу, системи та структури (рис. 2).

Аналіз показав, що інтеграція як система має ознаки самоорганізації, ієрархічності, прагнення до рівноважного стану, наявності єдиної мети. Найпростішим елементом інтеграції як системи є зв'язки між суб'єктами, які виступають як ініціатори самого явища. Крім того, процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ є основоположними процесами інтеграції, але вони не здійснюються без людей.

Рівною мірою відносини між суб'єктами позбавлені всякого змісту, якщо вони не пов'язана з речовою стороною економіки. Тому основними елементами інтеграції як системи можуть бути названі суб'єкти інтеграції, інтеграційні зв'язку, інтеграційні процеси.

Інтеграція як процес, на наш погляд, побудована на взаємодоповненні всіх організаційно-технологічних процесів, наявності сприятливих умов для впровадження досягнень науково-технічного професії, цілеспрямованим регулюванням, і з точки зору властивостей як організації, інтеграція притаманні координація факторів виробництва, раціональність і здатність до саморозвитку.

Класичні принципи кооперування залишаються, як і раніше, основною перевагою. Однак під час дослідження системи принципів слід виходити з того, що в часі, в залежності від видів кооперації, роль окремих принципів трансформується в зв'язку з розвитком громадських відносин, крім того, виникають нові принципи. На нашу думку, доцільно виділити наступні загальні принципи коопераційних та інтеграційних процесів, які свідчать про транс-

формацію і зближення досліджуваних форм поділу праці:

1. Інтеграція і кооперація являє собою процес взаємодії учасників.

2. Учасниками можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, в тому числі індивідуальні підприємці.

3. Інтеграція і кооперація набуває певної організаційну форму.

4. Інтеграція і кооперація характеризуються об'єднанням коштів, координацією спільної діяльності її учасників.

5. Учасники кооперації і інтеграції мають узгоджені цілі.

6. Законодавством встановлюються випадки державного регулювання, як створення, так і діяльності кооперованих та інтеграційних структур.

Як показали наші дослідження, розвиток коопераційних і інтеграційних процесів в аграрному бізнесі економіки значною мірою обумовлено формуванням системи реалізації різних типів інтересів, яка дозволяє проявитися:

— інституціональним інтересам — через реалізацію державної політики в області розвитку сільського господарства, формування стійкого розвитку сільських територій, оптимізацію системи міжгалузевих взаємин, збільшення податкових відрахувань, ефективну інвестиційну політику;

— економічним інтересам — через зростання продуктивності праці, раціоналізацію системи стратегічного планування, відтворення матеріально-технічної бази, формування ефективного цінового механізму, матеріальне стимулювання праці;

— земельним інтересам — через концентрацію землі у ефективного власника, збереження великих земельних масивів, відновлення ро-

дючості земель, екологічно безпечну обробку ґрунту;

— майновим інтересам — через поєднання приватної власності з колективною формою її використання, зростання доходів на власність, збільшення прирощених паїв і вартості акцій;

— виробничим інтересам — через модернізацію засобів виробництва, забезпечення координації підприємницької діяльності, задоволення потреб ринку у високоякісній екологічно безпечній продукції і послуги, подолання монополізму з боку великих торгових підприємств і організацій;

— соціальним інтересам — через демократичність управління, гарантію працевлаштування, створення сприятливих умов для відтворення трудових ресурсів, додаткових робочих місць.

Однак разом з об'єктивною спільністю принципів кооперації та інтеграції як форм суспільного розподілу праці, безумовно, існують функціональні особливості, що дозволяють чітко розмежовувати ці поняття, як з точки зору економічної теорії, так і особливостей функціонування в економіці (табл. 2).

У зв'язку з цим, на наш погляд, у процесі подальшого розвитку форм суспільного розподілу праці відбувається зближення принципів кооперації та інтеграції, в результаті чого стає можливим формування кластерів як особливої форми кооперовано-інтегрованих структур, а також агрохолдингів, що мають в своєму складі кооперовані формування.

Незважаючи на те, що головною метою є отримання прибутку, механізм її розподілу при кооперації і інтеграції розмежований. Кооперація більш прийнятна для тих, хто передбачає отримання доходів від трудової участі, враховує історичну схильність селян до колективної праці, а при інтеграції максимальний вплив надає розмір вкладеного капіталу, що проявляється комерціалізацією виробництва.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Отже, кооперація як складна структурно-функціональна категорія розкривається певною системою елементів з чотирьох сторін: як форма організації праці — через процес, який застосовується в один і той же час, в одному і тому ж місці для виробництва одного і того ж

Таблиця 2. Порівняльно-характеристичний аналіз кооперації та інтеграції в аграрному бізнесі

Характеристики	Кооперація	Інтеграція
Значення	Форми організації і розвитку суспільної праці, виробництва	
Формування	Об'єднання праці, капіталу і засобів виробництва з однаковою спеціалізацією	Об'єднання капіталу і коштів виробництва різних, але мають спільну мету виробництв
Суб'єкти	Однотипні, рідше різнотипні суб'єкти діяльності	Різнотипні суб'єкти
Базовий принцип діяльності	Рівноправність; Співпраця на основі спільної участі	Виділення провідної ланки. Співпраця на основі взаємного доповнення
Мета	Отримання вигоди за рахунок використання переваг кооперації, задоволення потреб членів кооперативу	Отримання вигоди за рахунок використання переваг інтеграції
Голосування або прийняття рішень	Один член - один голос	Одна акція – один голос або одна частка - один голос
Адаптованість до сільського господарства	Враховує історично сформовану схильність селян до колективної праці на рівноправних засадах	Щодо «нової» форма для села, значна комерціалізація діяльності
Прибуток	Розподіляється з урахуванням трудової участі	Розподіляється пропорційно вкладеного капіталу

товару або групи товарів одного роду; як інститут громадських відносин — через співробітництво людей, організацій, держав в будь-якому вигляді діяльності для досягнення загальних цілей, реалізації спільних інтересів; як форма організації суспільного виробництва — через стійкі зв'язки господарських одиниць, об'єднуються для спільного вирішення проблем господарського характеру; як форма використання власності на засоби виробництва — через визначення взаємозв'язку і взаємозалежності між елементами господарської структури.

З точки зору процесно-складового підходу, сутність інтеграції як системи може бути визначена через властивості самоорганізації, адаптивності, раціонального використання ресурсів, ієрархічності, виділення провідної ланки, наявності єдиної мети для всіх складових, прагнення до рівноважного стану; як процесу через взаємодоповнення; розмежування відповідальності; цілеспрямоване регулювання; можливість застосування інновацій і досягнень науково-технічного прогресу, як організації — характеризується властивостями корпоративності, координації факторів виробництва, раціональності, здатності до саморозвитку.

Коопераційні та інтеграційні процеси можуть бути представлені як структурні перетворення взаємин суб'єктів аграрного бізнесу при вступі їх у коопераційну та інтеграційну взаємодію. У разі позитивного варіанту взаємодії вектором поняття "процес" стає розвиток, під яким ми розуміємо необоротне якісна зміна суб'єкта або процесу, пов'язаного з ускладненням або спрощенням виробничої системи, її адаптації до умов, що змінилися середовища.

Встановлено, що сучасний етап розвитку коопераційних і інтеграційних процесів характеризується зближенням принципів кооперації та інтеграції в умовах розвитку суспільного розподілу праці. Однак, разом з об'єктивною спільністю принципів кооперації та інтеграції як форм суспільного розподілу праці, базовою ознакою кооперації слід вважати співробітництво на основі взаємної участі, а інтеграції — на основі взаємного доповнення.

Подальші дослідження будуть зосереджені на розвитку кооперативних та інтегрованих структур на основі вдосконалення земельних відносин.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підручник. К.: КНЕУ, 2002. 624 с.
2. Гайдуцький І.П. Розвиток транснаціональних корпорацій (ТНК) та їх вплив на економіку країн. Економіка АПК. 2008. № 1. С. 53—57.
3. Горбонос Ф.В. Кооперація: методологічні і методичні основи. Львів: Львівський державний університет, 2003. 264 с.
4. Данкевич А.Є. Розвиток інтегрованих структур у сільському господарстві: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2011. 350 с.
5. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу: друге вид.; доп. і перероб. К.: Логос, 2001. 380 с.
6. Малік М.Й. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК. Економіка АПК. 2010. № 3. С. 3—9.
7. Матейко Р. Андрій Палій — будівничий та керманіч "Маслосоюз". Тернопіль: Економічна думка, 2001. 294 с.
8. Месель-Веселяк В. Розвиток форм господарювання в аграрному секторі України (результати, проблеми). Економіка АПК. 2006. № 12. С. 34—41.
9. Петриков А.В., Пошкус Б.И., Янбых Р.Г., Овчинцева Л.А., Мартынов В.Д., Экономические и правовые проблемы сельскохозяйственной кооперации. М.: Научные труды ВИАПИ, 2000. 128 с.
10. Про кооперацію: Закону України від 10 лип. 2003 р. № 1087-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1087-15> (дата звернення: 10.03.2020).
11. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України від 17.07.1997 № 469/97-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/469/97-вр> (дата звернення: 09.03.2020).
12. Статистичний щорічник України за 2018 рік / Державна служба статистики України; За редакцією І.Є. Вернера. Житомир. 2019. 482 с.

13. Туган-Барановський М.І. Політична економія. Курс популярний. К.: Наук. думка, 1994. 260 с.

References:

1. Andriychuk, V.H. (2002), *Ekonomika ahrarnykh pidpriemstv* [Economics of agricultural enterprises], KNEU, Kyiv, Ukraine.
2. Hajduts'kyj, I.P. (2008), "Development of multinational corporations (TNCs) and their impact on the economies of countries", *Ekonomika APK*, vol. 1, pp. 53—57.
3. Horbonos, F.V. (2003), *Kooperatsiia: metodolohichni i metodychni osnovy* [Cooperation: methodological and methodological bases], L'vivs'kyj derzhavnyj universytet, Lviv, Ukraine.
4. Dankevych, A.Ye. (2011), *Rozvytok integrovanykh struktur u sil's'komu hospodarstvi* [Development of integrated structures in agriculture], NNTs IAE, Kyiv, Ukraine.
5. Zinovchuk, V.V. (2001), *Orhanizatsijni osnovy sil's'kohospodars'koho kooperatyvu* [Organizational basis of agricultural cooperative], Lohos, Kyiv, Ukraine.
6. Malik, M.J. (2010), "Problems of cooperation and integration relations in agroindustrial complex", *Ekonomika APK*, vol. 3, pp. 3—9.
7. Matejko, R. (2001), *Andrij Palij — budivnychyj ta kermanych "Maslosoiuz"* [Andriy Paliy — Maslosoyuz Construction and Steering Officer], *Ekonomichna dumka*, Ternopil, Ukraine.
8. Mesel'-Veseliak, V. (2006), "Development of forms of management in the agricultural sector of Ukraine", *Ekonomika APK*, vol. 12, pp. 34—41.
9. Petrikov, A.B. Poshkus, B.I. Janbyh, R.G. Ovchinceva, L.A. and Martynov V.D. (2000), *Jekonomicheskie i pravovye problemy sel'skohozjajstvennoj kooperacii* [Economic and legal problems of agricultural cooperation], *Nauchny trudy VIAPi*, Moscow, Russia.
10. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), *The Law of Ukraine "About cooperation"*, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1087-15> (Accessed 10 March 2020).
11. The Verkhovna Rada of Ukraine (1997), *The Law of Ukraine "On agricultural cooperation"*, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/469/97-вр> (Accessed 09 March 2020).
12. State Statistics Service of Ukraine (2019), *Statystychnyj schorichnyk Ukrainy za 2018 rik* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2018], State Statistics Service of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
13. Tuhon-Baranovs'kyj, M.I. (1994), *Politychna ekonomii. Kurs populiarnyj* [The political economy. The course is popular], *Nauk. Dumka*, Kyiv, Ukraine. *Стаття надійшла до редакції 13.03.2020 р.*

УДК 330.34:332.142

Б. В. Дергалюк,

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва, Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського"

ORCID ID: 0000-0001-8791-9121

DOI: 10.32702/2306-6792.2020.6.10

ПРИЧИНИ НЕОБХІДНОСТІ СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

B. Dergaliuk,

PhD in Economics, Associate professor, Associate professor of economics and entrepreneurship department, National technical university of Ukraine "Igor Sikorsky Kiev polytechnic institute"

THE REASONS FOR THE NEED FOR STRUCTURAL MODERNIZATION OF THE ECONOMY OF THE REGIONS OF UKRAINE

У статті обґрунтовуються причини необхідності структурної модернізації економіки регіонів України. З'ясовано, що сучасні суспільно-політичні процеси характеризуються безперервним утворенням та подальшим розширенням інтеграційних зв'язків на всіх рівнях економічної системи, націлених на прискорення розвитку її суб'єктів. Виокремлено проблеми регіонального розвитку України, що зумовлюють структурну модернізацію економіки регіонів. Сучасна регіональна політика повинна базуватися на стратегічних пріоритетних напрямках реформ та модернізації економіки регіонів, спрямовуватися на сталий регіональний розвиток. Обґрунтовано, що регіональний розвиток має базуватися на загальній концепції модернізації економіки та стратегіях модернізації економіки регіонів України. Водночас важливим є налагодження тісної взаємодії між регіонами для формування нових конкурентоспроможних регіональних утворень, у тому числі субрегіонального рівня. Встановлено, що структурна модернізація регіонів повинна базуватися на унікальних особливостях та існуючих можливостях регіонів, концентруватися на виробництві наукомісткої продукції, сконцентрувати зусилля на структурних інноваціях, активізувати накопичення інтелектуального потенціалу та здійснювати його постійну капіталізацію. Розвиток, внаслідок структурної модернізації регіонів, повинен забезпечуватися відповідним інституціональним середовищем, що сприятиме отриманню позитивного ефекту для суміжних регіонів від створених макрорегіонів шляхом поширення добробуту та отриманню поштовху для масштабних структурних зрушень.

The reasons for the necessity of structural modernization of the economy of regions of Ukraine are substantiated in the article. It has been found that modern socio-political processes are characterized by continuous formation and further expansion of integration ties at all levels of the economic system aimed at accelerating the development of its subjects. The problems of regional development of Ukraine include: unevenness and deepening asymmetry of economic development, which leads to deepening differentiation in the social development of regions; lack of coherence and activity of national and regional policies on regional development and their main aspects; due to geopolitical circumstances, the dependence of production structures on the import of resources and fluctuations in prices for them; low adaptability of the regional economy to rapid changes in the global environment; low competitiveness of regional systems in the world market; slow technological updating and backwardness of innovative processes of development of regional economies; non-diversified structure of production of regions; orientation of production of many regions in the heavy industry, including the processing of primary raw materials and their production; declining trend of production and its low efficiency and so on. Contemporary regional policy should be based on strategic priority areas for reform and modernization of the regional economy, and be directed towards sustainable regional development. It is substantiated that regional development should be based on the general concept of modernization of the economy and strategies of modernization of the economy of the regions of Ukraine, and it is important to establish close cooperation between the regions for the formation of new competitive regional entities, including the subregional level. It is established that structural modernization of regions should be based on unique features and existing opportunities of regions, concentrate on production of high-tech products, concentrate efforts on structural innovations, activate accumulation of intellectual potential and carry out its constant capitalization. Development as a result of structural modernization of the regions

should be provided with the appropriate institutional environment, which will contribute to the positive effects of the created macro-regions in the adjacent regions, by spreading prosperity and receiving impetus for large-scale structural changes.

Ключові слова: структурна модернізація регіонів, модернізація, розвиток, регіональні господарські системи, макро регіон, регіон.

Key words: structural modernization of regions, modernization, development, regional economic systems, macro-region, region.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Суспільно-політичні процеси початку ХХІ ст. характеризуються безперервним утворенням та подальшим розширенням інтеграційних зв'язків на всіх рівнях економічної системи, націлених на прискорення розвитку її суб'єктів. Однак, попри усі переваги глобалізації, варто звернути увагу на сильну розбалансованість структури світової економіки, що складає загрозу стабільності її функціонування. Тобто поступово вплив зовнішніх факторів стає превалюючим. Водночас держава втрачає будь-які інструменти для забезпечення інкапсуляції національної економічної системи від зовнішніх впливів. Цьому також сприяє політика розвитку регіонів, що спрямована на їх структурну модернізацію.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Модернізаційні аспекти розвитку економічних систем досліджували такі науковці: Г. Александер, Дж. Бейлі, Г. Марковіц, М. Міллер, Ф. Модільяні, М. Фрідмен, У. Шарп, Й. Шумпетер та інші дослідники.

Актуальність особливостей модернізації просторового розвитку, формування ефективної регіональної політики модернізації широко висвітлюється вітчизняними науковцями, серед яких необхідно відзначити: О. Амошу, Б. Буркинського, М. Бутка, С. Вовканича, А. Власюка, В. Гейця, Б. Данилишина, М. Долішнього, І. Дунаєва, В. Кулішова, П. Любченко, Ю. Макогона, М. Михальченка, М. Пашкевича, С. Пирожкова, С. Романюка, В. Сіденка, В. Симоненка, І. Сторонянську, С. Тульчинську, В. Чужикова, С. Штефана, С. Шульц та багатьох інших [2—6; 9].

Незважаючи на науковий пошук науковців, необхідно відзначити, що питання структурної модернізації регіональної економіки залишаються недостатньо розробленими та потребують подальших досліджень.

МЕТА І ЗАВДАННЯ СТАТТІ

Метою дослідження виступає визначення причин структурної модернізації регіонів та можливості її здійснення. Для досягнення мети було вирішено такі завдання:

— визначено загальні проблеми розвитку регіонів;

— з'ясовано етимологію поняття "структурна модернізація регіонів";

— обґрунтовано значення структурної модернізації регіонів для формування макро регіонів;

— визначено необхідність змін в управлінні регіональним розвитком у напрямі структурної модернізації регіонів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Безперервні процеси інформатизації та технологізації найбільш прогресивних економік світу обумовили появу якісно нового діджиталізованого формату як внутрішньоекономічних так і транснаціональних взаємодій, що водночас супроводжується ускладненням вже існуючих форм та загостренням гуманітарних проблем глобального рівня, дискусія щодо вирішення яких впродовж останнього десятиліття перейшла у економічну та геополітичну площину. Таким чином, сучасний стан глобальної системи характеризується повсюдними проявами антагонічних за своєю економічною природою впливів, де, з одного боку, доступ до технологій та домінуюча система економічних відносин створює можливості для динамічного розвитку, а з іншого — деструктивні тенденції у сфері міждержавних дипломатичних взаємодій разом із загальною розбалансованістю світової економіки формують ряд системних загроз.

У таких умовах актуальними стають питання забезпечення внутрішньодержавної стабільності, поступового дистанціювання та звуження впливу екзогенних факторів на протікання внутрішньосистемних процесів, що покладаються на структурну модернізацію розвитку регіонів країни. Варто зазначити, що проблематика забезпечення збалансування структурних пропорцій не обмежується питаннями стимуляції позитивних структурних трансформацій, а й охоплює питання глибокого теоретичного аналізу існуючих тенденцій з метою виявлення передумов до глобальних парадигмальних зрушень у самій економічній системі, що надало б можливість ефективного прогнозування й мінімізації ризиків щодо виникнення загрозливих тенденцій на метарівні.

Сучасна парадигма розвитку країн відповідно до вимог нового регіоналізму ставить на перший план саме регіональний розвиток [8, с. 27]. Регіональний розвиток країни зумовлює пропорційність та збалансованість економічного розвитку країни в цілому. Водночас, останнім часом, у тому числі в Україні, регіональна диференціація зростає.

До проблем регіонального розвитку України можна віднести:

- нерівномірність та поглиблення асиметричності економічного розвитку, що призводить до поглиблення диференціації у соціальному розвитку регіонів;

- недостатню узгодженість та активність державної й регіональної політики щодо регіонального розвитку та їх головних аспектів;

- підвищення внаслідок геополітичних обставин, залежності виробничих структур від імпорту ресурсів та коливання цін на них;

- низьку адаптивність регіональної економіки до швидкоплинних змін глобального середовища;

- низьку конкурентоспроможність регіональних систем на світовому ринку;

- повільне технологічне оновлення та відсталість інноваційних процесів розвитку регіональних економік;

- недиверсифіковану структуру виробництва регіонів;

- орієнтацію виробництва багатьох регіонів на галузі важкої індустрії, у тому числі галузі обробки первинної сировини та їх видобутку;

- спадну тенденцію виробництва та низьку його ефективність тощо.

Сучасна регіональна політика повинна базуватися на стратегічних пріоритетних напрямках реформ та модернізації економіки регіонів, спрямовуватися на сталий регіональний розвиток, що одночасно включає розвиток соціальної, економічної та екологічної сфери регіонів. Структурна регіональна політика зазвичай стосується економічної політики, але водночас впливає і на соціальний, екологічний, культурний розвиток, що безпосередньо пов'язані із економічними зрушеннями та динамікою економічного зростання.

Необхідно зазначити, що поняття "економічний розвиток" та "модернізація" інколи отожденоються, але ми погоджуємося із думкою науковців, які вважають, що таке отождоження не коректним, оскільки далеко не всі процеси, що розвиваються мають безпосередньо модернізаційний характер. У цьому контексті слушно зауважує М. Михальченко, зазначаючи, що "модернізація орієнтує суспільство і його структури, сфери на вдосконалювання, просування впе-

ред, на розроблення й реалізацію нових цілей, завдань, пріоритетів, стратегій. Модернізація — це творчо-перетворювальна функція розвитку. Але специфічна — як засіб оновлення суспільства. Модернізація дійсно є незавершеним проектом і проектом, що ніколи не завершується в глобальному вимірі..." [4, с. 19].

Регіональний розвиток має базуватися на загальній концепції модернізації економіки та стратегіях модернізації економіки регіонів України. Важливим аспектом є те, що цілі, завдання та пріоритети регіональної модернізації повинні йти в унісон із цілями, завданнями та пріоритетами галузей та країни загалом. Стратегічні плани модернізації економіки регіонів повинні урахувувати спеціалізацію регіонального простору, особливості розвитку та потенційні можливості регіонів. Важливим є налагодження тісної взаємодії між регіонами для формування нових конкурентоспроможних регіональних утворень, у тому числі субрегіонального рівня. Формування нових інтегрованих економічних макрорегіонів є процесом, який в умовах існуючих глобальних змін притаманний світовому економічному розвитку.

Макрорегіони, що створюються за рахунок структурної модернізації, також стають ключовими економічними домінантами, де концентруються класичні чинники виробництва та інновації. Виокремлення таких макрорегіонів виступає умовою підвищення значимості їх у глобальному економічному розвитку.

Розвиток, внаслідок структурної модернізації регіонів, повинен забезпечуватися відповідним інституціональним середовищем. Це сприятиме отриманню позитивного ефекту від створених макрорегіонів суміжним регіонам шляхом поширення добробуту та отриманню поштовху для масштабних структурних зрушень.

Структурна модернізація регіонів включає в себе: виклики щодо необхідності удосконалення механізмів формування та функціонування економічного комплексу та соціальних відносин регіонів; виклики щодо змін управління економічними та соціальними процесами. Тобто структурна модернізація регіонів не може проводитися без змін в управлінні господарськими процесами відповідно до суспільно встановлених цінностей та пріоритетів й можливостей регіонів. Зміни в управлінні відбуваються як на регіональному так і на державному рівнях.

ВИСНОВКИ

Отже, проведене дослідження структурної модернізації регіонів дає можливість зазначити, що головною метою її здійснення виступа-

ють причини поглиблення асиметричності економічного розвитку регіонів України та необхідності якісних зрушень у регіональних господарських системах. Структурна модернізація регіонів залежить від потенційних можливостей та наявних ресурсів регіонів. Модернізаційні зрушення вимагають змін в управлінні господарськими процесами, що спроможне дати поштовх до проведення змін та підвищення ефективності їх проведення.

Структурна модернізація регіонів повинна базуватися на унікальних особливостях та існуючих можливостях регіонів, концентруватися на виробництві наукомісткої продукції, сконцентрувати зусилля на структурних інноваціях, активізувати накопичення інтелектуального потенціалу та здійснювати його постійну капіталізацію.

Подальших досліджень вимагають аспекти значення та впливу інтелектуального потенціалу для здійснення та підвищення ефективності структурної модернізації регіонів.

Література:

1. Детермінанти розвитку національного господарства: монографія. за заг. ред. П.В. Круша. Київ, НТУУ "КПІ", 2014. 276 с.

2. Дунаєв І.В. Модернізація регіональної економічної політики: ідентифікація і семантичний аналіз понятійного апарату. Актуальні проблеми державного управління. Одеса, Вид-во ОРІ НАДУ, 2015. № 4 (64). С. 16—20.

3. Миленький В.М. Теоретичні підходи до модернізації регіональної економіки. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013. Вип. 1 (2). С. 322—326.

4. Михальченко М. Політична реальність в Україні: трансформація, модернізація, революція? Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. Київ, 2005. Вип. 7. С. 18—27.

5. Пашкевич М.С., Лисунець К.П. Принципи модернізації економіки регіонів України в аспекті сучасної регіональної політики. Ефективна економіка. 2014. № 10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_10_7 (дата звернення: 14.11.2019).

6. Тульчинська С.О. Інтелектуально-інноваційна модернізація економіки України: теоретико-методологічні аспекти: монографія. Київ, НТУУ "КПІ", 2009. 488 с.

7. Тульчинська С.О. Перспективи та домінанти розвитку інтелектуально-інноваційної системи регіонів України: монографія. Херсон, Ви-во "ПП Вишемирський В.С.", 2014. 210 с.

8. Тульчинський Р.В. Детермінанти становлення нового регіоналізму: теорія, методоло-

гія, практика: монографія. Херсон, Вид-во "ПП Вишемирський В.С.", 2018. 400 с.

9. Штефан С.І., Коротеєва Г.С. Фінансові інститути і інструменти модернізації економіки регіонів України. Комунальне господарство міст. 2014. № 113. С. 223—228.

References:

1. Krush, P.V. ta in. (2014), *Determinanty rozvytku natsional'noho hospodarstva* [Determinants of the development of the national economy], NTUU "KPI", Kyiv, Ukraine.

2. Dunaiev, I.V. (2015), "Modernization of regional economic policy: identification and semantic analysis of the conceptual apparatus", *Aktual'ni problemy derzhavnoho upravlinnia*. Odesa, Vyd-vo ORI NADU, vol. 4, no. 64, pp. 16—20.

3. Mylen'kyj, V.M. (2013), "Theoretical approaches to the modernization of the regional economy", *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noi vlasnosti*, vol. 1, no. 2, pp. 322—326.

4. Mykhal'chenko, M. (2005), *Politychna real'nist' v Ukraini: transformatsiia, modernizatsiia, revoliutsiia?* [Political reality in Ukraine: transformation, modernization, revolution?], *Suchasna ukrains'ka polityka. Polityky i politolohy pro nei*, Kyiv, Ukraine.

5. Pashkevych, M.S. and Lysunets', K.P. (2014), "Principles of modernization of economy of regions of Ukraine in the aspect of modern regional policy", *Efektivna ekonomika*, vol. 10, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_10_7 (Accessed 23 January 2019).

6. Tul'chyn'ska, S.O. (2009), *Intelektual'no-innovatsijna modernizatsiia ekonomiky Ukrainy: teoretyko-metodolohichni aspekty* [Intellectual-innovative modernization of the Ukrainian economy: theoretical and methodological aspects], NTUU "KPI", Kyiv, Ukraine.

7. Tul'chyn'ska, S.O. (2014), *Determinanty stanovlennia novoho rehionalizmu: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Determinants of the emergence of a new regionalism: theory, methodology, practice], Vyd-vo "PP Vyshemyr'skyj V.S.", Kherson, Ukraine.

8. Tul'chyn'skyj, R.V. (2018), *Determinanty stanovlennia novoho rehionalizmu: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Determinants of the emergence of a new regionalism: theory, methodology, practice], Vyd-vo "PP Vyshemyr'skyj V.S.", Kherson, Ukraine.

9. Shtefan, S.I. and Korotieieva, H.S. (2014), "Financial Institutions and Instruments of Modernization of the Economy of the Regions of Ukraine", *Komunal'ne hospodarstvo mist*, vol. 113, pp. 223—228.

Стаття надійшла до редакції 13.03.2020 р.

УДК 336:330.36

Ю. А. Гайбура,

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи, страхування та електронних платіжних систем, Подільський державний аграрно-технічний університет, м. Кам'янець-Подільський
ORCID ID: 0000-0002-2267-4968

DOI: 10.32702/2306-6792.2020.6.14

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ

Yu. Haibura,

PhD in Economics, State Agrarian and Engineering University in Podilya, Kamianets-Podilskyi

CONCEPTUAL BASIS OF FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

У статті з'ясовано економічну природу фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. Узагальнено наукові підходи до трактування сутності фінансових ресурсів підприємств і запропоновано їх уточнення. З'ясовано, що фінансові ресурси підприємства — це наявні в розпорядженні підприємства кошти, які поділяються за двома ознаками, а саме за їх видами, складом та джерелами виникнення (формування).

Визначено особливості формування фінансових ресурсів у достатньому обсязі в умовах нестабільної економіки. Визначено джерела їх формування й напрями використання. З'ясовано, що основними джерелами формування фінансових ресурсів підприємств є власні та залучені кошти, а також розкрито їхню роль у забезпеченні розвитку суб'єктів економіки та суспільства загалом.

Узагальнено, що оцінювання рівня забезпеченості підприємств фінансовими ресурсами, пошук джерел їхнього формування, якісне планування та визначення ефективності використання є актуальними з позиції сприйняття трансформаційних змін й стратегічних управлінських рішень кожним суб'єктом господарювання.

The article describes the economic nature of financial resources of economic entities, analyzes the concept of financial resources of enterprises. Scientific approaches to interpretation of the essence of financial resources of enterprises are summarized and their clarification is proposed. It is found out that the financial resources of the enterprise are the funds available to the enterprise, which are divided into two characteristics, namely by their types, composition and sources of origin (formation).

In an unstable economy, there is a significant decrease in financial resources in many economic entities, which negatively affects production and economic activity, causes the emergence and growth of debts to counterparties and the payment of taxes. At the same time, opportunities for financing the further development of enterprises are reduced, and budget revenues are reduced. In these circumstances, the peculiarities of the formation of financial resources in sufficient volume in crisis conditions are determined for the implementation of financial and economic activity of enterprises. The factors of influence on the formation of financial resources of the enterprise have been researched. The sources of their formation and directions of use are determined. It is found that the main sources of formation of financial resources of enterprises are their own and attracted funds, and their role in ensuring the development of economic entities and society in general.

The current financial and economic instability has led to a situation in which in most domestic economic entities the problem of scarcity of financial resources and the distribution of capital between production and circulation sectors is a constant problem. Assessing the level of financial resources of enterprises, finding sources of their formation, quality planning and determining the efficiency of use are relevant from the standpoint of the perception of transformational changes and strategic management decisions of each entity.

Research on the future changes in the financial condition of the enterprise and the development of strategic measures to adjust it is a necessary factor in shaping a modern market strategy. That is why forecasting is one of the most important elements in managing the financial mechanism of an enterprise.

Ключові слова: фінансові ресурси, джерела формування, економіка, підприємство, власні і залучені кошти, прогнозування, управлінські рішення.

Key words: financial resources, sources of formation, economy, enterprise, own and borrowed funds, prognostication, management decisions.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Фінанси підприємств різних галузей національної економіки можна визначити як економічні грошові відносини, пов'язанні із створенням, розподілом і використанням грошових фондів і нагромаджень у сфері виробництва і реалізації продукції. Реалізація фінансових відносин на підприємстві пов'язана з використанням фінансового механізму — системою управління фінансами підприємств, яка існує для організації взаємодії фінансових відносин і фінансових ресурсів з метою ефективного їх впливу на кінцеві результати виробництва. Фінансовий механізм встановлюється державою у відповідності з вимогами економічних законів шляхом видання законодавчих і нормативних актів, використовується підприємствами з урахуванням їх особливостей і завдань.

Функціонування підприємства супроводжується безперервним кругообігом коштів, який здійснюється у формах витрат ресурсів і одержання доходів, їх розподілу і використання. Водночас визначаються джерела фінансових ресурсів, напрями і форми фінансування, оптимізується структура капіталу, проводяться розрахунки з постачальниками матеріально-технічних ресурсів, покупцями продукції, державними органами з сплати податків, персоналом підприємства тощо. Всі ці грошові відносини складають зміст фінансової діяльності підприємства, в якій найважливішу роль виконують фінансові ресурси.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання фінансового забезпечення, формування і використання фінансових ресурсів підприємств широко обговорюються в науковій літературі. Зазначені проблеми досить ґрунтовно висвітлюються в роботах Б. Супіханова, П. Саблука, І. Кириленка, М. Дем'яненка, В. Месель-Веселяка, О. Гудзь, П. Лайка, П. Стецю-

ка, С. Ксьондз, П. Гаврилко, І. Бродської, І. Сіліної та багатьох інших вчених. Однак на сьогодні на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки ще залишається низка дискусійних питань, які потребують подальших досліджень.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є обґрунтування механізму формування і використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання як інструменту для проведення заходів щодо поліпшення і стабілізації їх фінансового стану в умовах сьогодення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Трансформаційні процеси національного та світового розвитку відображають посилення фінансової глобалізації та активізацію руху різних форм та видів фінансових ресурсів. Відповідно посилюється значення фінансових ресурсів для забезпечення діяльності, позиціонування, формування й реалізації стратегічних та тактичних завдань суб'єктів підприємницької діяльності. Фінансові ресурси виступають тими чинниками, що впливають на фінансові, кредитні, інвестиційні, інтеграційні та інші відносини між економічними суб'єктами у процесі їх діяльності на різних рівнях та сферах функціонування. Отже, для забезпечення відновлювального механізму економіки в посткризовий період важливе значення має не лише формування відповідної ресурсної бази, що дозволяє профінансувати відповідні програми та проекти, але й сформувати умови для забезпечення розвитку національної економіки.

У науковій літературі використовуються різні підходи щодо визначення економічної сутності фінансових ресурсів підприємства. Більшість науковців визначають їх як грошові доходи і надходження, грошові фонди цільового призначення, грошові ресурси підприємства. На думку Сіліної І., фінансові ресурси як джерела засобів підприємства, які спрямовуються на формування його активів, по суті,

представляють собою грошовий капітал, що використовується підприємством для формування власних активів і здійснення виробничо-господарської діяльності [1, с. 85].

О. Філімоненков трактує фінансові ресурси підприємства як грошовий капітал, вкладений у підприємство для одержання доходів і прибутку. Це пояснюється тим, що сьогодні термін "фонди" (як організаційна форма руху коштів у звітності підприємства) замінено на термін "капітал" [2, с. 13].

В. Белоліпецький зазначає, що "в умовах ринкової економіки фінансисти оперують частіше поняттям "капітал", який для фінансиста-практика є реальним об'єктом і на який він може постійно впливати з метою отримання нових доходів. Капітал є перетвореною формою фінансових ресурсів" [3, с. 64]. Однак у звітності підприємства фінансові ресурси представлені капіталом і зобов'язаннями підприємства. Тобто до капіталу він відносить тільки власний капітал підприємства (І розділ пасиву балансу).

Г. Кірейцев стверджує, що "принципова різниця між капіталом і фінансовими ресурсами полягає у тому, що на будь-який момент часу фінансові ресурси більше або дорівнюють капіталу підприємства. Водночас якщо "фінансові ресурси" дорівнюють "капіталу", то це означає, що у підприємства немає ніяких фінансових зобов'язань" [4, с. 17].

Капітал є реальним об'єктом, на який можна постійно впливати з метою отримання нових доходів підприємства та використання своїх зобов'язань. Тобто капітал — це об'єктивний фактор виробництва, частина фінансових ресурсів, які використовуються підприємством у фінансово-господарській діяльності, а отже, є перетвореною формою фінансових ресурсів. А тому ототожнювати поняття "фінансові ресурси" і "капітал" не можна.

Суттєвою відмінністю між капіталом і фінансовими ресурсами є те, що на певний період часу фінансові ресурси можуть бути більші або рівними капіталу підприємства. І за умови, якщо "фінансові ресурси" дорівнюють "капіталу", то підприємство не має жодних фінансових зобов'язань.

Із вищенаведених визначень можемо зазначити, що серед українських та зарубіжних науковців досі не існує єдиної думки щодо терміну "фінансові ресурси" і його ролі у процесі функціонування суб'єкта господарювання.

Погоджуємось з думкою Яременко В.Г., що різні класифікаційні дефініції фінансових ресурсів у економічній літературі дають змогу

сформулювати уточнене їх визначення, а саме: фінансові ресурси підприємства — це наявні в розпорядженні підприємства кошти, які поділяються за двома ознаками:

- за їх видами та складом;
- за джерелами їх виникнення (формування).

Вони призначені для здійснення витрат на розширене відтворення, виконання фінансових зобов'язань перед фізичними та юридичними особами, економічного стимулювання. Фінансовим ресурсам підприємства властиві певні ознаки, що виражають грошові відносини, залежать від первинного розподілу вартості валового внутрішнього продукту, формування та використання грошових доходів і децентралізованих фондів. Здатність виконувати функцію платіжного засобу та рівень ліквідності активів є визначальними ознаками належності їх до складу фінансових ресурсів [5, с. 158].

В умовах товарного виробництва і ринкових економічних відносин між суб'єктами господарювання кожне підприємство повинно мати відповідні фінансові (грошові) кошти для забезпечення своєї ефективної діяльності. Під час створення і функціонуванні будь-якого підприємства використовуються певні джерела формування і відокремлюються конкретні види їх фінансових коштів.

Стартовим джерелом формування фінансових коштів завжди є статутний (акціонерний) капітал, що являє собою суму капіталу, яка необхідна для того, щоб підприємство (акціонерне товариство) розпочало свою діяльність. Його розмір визначається Статутом або угодою про заснування підприємства; він створюється за рахунок державних коштів, виручки від продажу акцій, а також приватних капіталів. У сучасних умовах широкого акціонування підприємств (перетворення державних підприємств в акціонерні товариства) однією із основних форм існування стартової суми грошей (капіталу) є акціонерний капітал, що використовується для фінансування поточних і довгострокових витрат.

Найбільшим за величиною джерелом формування власних фінансових коштів діючого підприємства виступають доходи від його господарської та іншої діяльності. Переважна більшість підприємств має три основних види доходів: звичайний, капітальний, дивідендний.

Звичайний доход (прибуток) — формується за рахунок грошових надходжень від основної діяльності підприємства.

Капітальний доход — це доход від перепродажу (реалізації) підприємством різних активів

(нерухомості — землі, майна; фінансових активів — акцій та облігацій тощо) після певного періоду їх використання. Якщо підприємство купує акції іншої фірми, воно звичайно одержує дивіденди. Ці дивіденди називають дивідендним доходом.

Важливим джерелом формування і підтримання на необхідному рівні власних фінансових коштів є амортизаційні відрахування на реновацію (повне відновлення) основних засобів підприємства. Щорічний абсолютний розмір амортизаційних відрахувань залежить від їх норми і балансової вартості основних засобів. Значення цього джерела фінансових коштів підприємства істотно зростає за умови застосування методу прискореної амортизації активів.

За потреби (через недостатність власних коштів) підприємство може скористатися внутрішнім (короткостроковим і довгостроковим) чи міжнародним кредитом у грошовій або товарній формі з умовою його повернення і сплати певного відсотку (кредитної ставки). Проте останнє вимагає ретельного економічного обґрунтування доцільності (ефективності) залучення такої форми позички.

Сучасна система господарювання звичайно орієнтована на власні та позичені кошти. Проте в окремих випадках підприємствам можуть бути надані субсидії, тобто фінансова допомога в грошовій або натуральній формі за рахунок коштів державного чи місцевого бюджетів, а також спеціальних фондів.

На підприємствах мають місце передусім поточні витрати фінансових (грошових) коштів, які у процесі господарювання здійснюють певний кругообіг (проходять грошову, виробничу і товарну стадії).

На першій стадії кругообігу вони витрачаються на придбання сировини, матеріалів та інших ресурсів, тобто переходять з грошової форми в матеріально-товарну, формують певні виробничі запаси, потім вступають у другу стадію — виробничу. Потім матеріально-товарні цінності матеріалізуються у формі готової продукції. На останній стадії кругообігу виготовлена продукція продається і підприємство має відповідну виручку (суму грошей), яка не лише повністю відшкодовує раніше авансовані витрати, але й містить певний прибуток.

Оборотні кошти — це сукупність грошових коштів підприємства, необхідних для форму-

Таблиця 1. Фінансово-економічні показники діяльності підприємства

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення 2018 р. від 2016 р.	
				±	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	124760	330803	244469	119709	у 2 р.
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	56953	106548	105598	48645	у 1,9 р.
Середньорічні залишки обігових коштів, тис. грн	106527	163306	681694	575167	у 6 р.
Середньорічна вартість активів, млн грн	359068	652024	935198	576130	у 2,6 р.
Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн	282290	443118	610997	328707	у 2,2 р.
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	40101	120532	115077	74976	у 2,9 р.
Валовий прибуток (збиток), тис. грн	84659	210271	129392	44733	152,8
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	112970	208720	126696	13726	112,2
Рентабельність продукції, %	67,9	63,6	52,9	-15,0	-
Рентабельність власного капіталу, %	40,0	47,1	20,7	-19,3	-
Рентабельність активів, %	31,5	32,0	13,6	-17,9	-
Коефіцієнт загальної оборотності капіталу	0,35	50,7	0,26	-0,09	-
Коефіцієнт прибутковості (рентабельності) оборотного капіталу	1,06	1,28	0,19	-0,87	-
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,44	0,75	0,40	-0,04	-

Джерело: розраховано за матеріалами [9].

вання і забезпечення кругообігу виробничих оборотних фондів та фондів обігу [6, с. 54].

Використання фінансових ресурсів для одного суб'єкта — це формування фінансових ресурсів для інших. Фінансові ресурси цих інших суб'єктів знову ж таки будуть використані.

Відомо, що будь-які ресурси обмежені і досягти бажаного ефекту можна не тільки регулюванням їхнього обсягу, а й через установлення оптимального співвідношення різних ресурсів. З усіх видів ресурсів фінансові мають першочергове значення, оскільки це єдиний вид ресурсів підприємства, що трансформується безпосередньо і з мінімальною витратою часу в будь-який інший вид ресурсів.

Обсяг виробництва, його ефективність зумовлюють розмір, склад та структуру фінансових ресурсів підприємства. Від величини фінансових ресурсів залежить зростання виробництва та соціально-економічний розвиток підприємства. Наявність фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають фінансове благополуччя підприємства: платоспроможність, ліквідність, фінансову стійкість.

На прикладі одного з підприємств Хмельницької області проаналізуємо основні показники фінансового стану.

Таблиця 2. Аналіз показників ліквідності

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення (±) 2018 р. від 2016 р.
Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності	2,8	1,9	2,3	-0,5
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,6	1,9	2,3	-0,3
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,4	0,1	2,8	2,4
Коефіцієнт платоспроможності	1,4	0,9	1,2	-0,2

Джерело: розраховано за матеріалами [9].

Із розрахунків видно, що сума чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) протягом досліджуваного періоду збільшилася вдвічі. Що стосується середньорічної вартості основних засобів, активів, власного капіталу, то спостерігається тенденція до значного підвищення. Хоча собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) і збільшилася на 74976 тис. грн, валовий прибуток у звітному році також збільшився майже на 53 відсотки. І як результат — спостерігається незначне підвищення чистого прибутку у звітному році — на 13726 тис. грн або 12 відсотків. Коефіцієнт загальної оборотності капіталу протягом досліджуваного періоду зменшився на 0,09. Коефіцієнт прибутковості капіталу звітного року склав 0,19, що на 0,87 менше рівня 2016 року. Коефіцієнт оборотності власного капіталу також зменшився на 0,04 пункти.

У ринковій економіці існує ймовірність ліквідації підприємств унаслідок їх банкрутства, тому одним із найважливіших показників фінансового стану є ліквідність.

Ліквідність — це спроможність будь-якого з активів трансформуватися в грошові кошти, а рівень ліквідності визначається тривалістю періоду, впродовж якого ця трансформація може бути здійснена. Чим коротший цей період, тим вища ліквідність.

Дані таблиці 2 вказують на те, що протягом досліджуваного періоду спостерігається тенденція щодо незначного зниження показників ліквідності підприємства, окрім коефіцієнта абсолютної ліквідності.

Оскільки процеси виробництва та реалізації продукції супроводжуються рухом фінансових ресурсів, активну участь у вирішенні завдань управління фінансовими ресурсами підприємства беруть фінансові менеджери. До найважливіших із таких завдань належать:

- визначення оптимального обсягу та структури оборотних активів;
- мінімізація витрат на фінансування та підтримку певного їх обсягу;

- управління чистим оборотним капіталом підприємства;
- забезпечення ліквідності та платоспроможності;

- формування оптимального обсягу товарно-матеріальних запасів;

- управління дебіторською заборгованістю;

- управління грошовими коштами тощо.

У процесі формування фінансових ресурсів підприємств важливу роль відіграє визначення оптимальної структури їхніх джерел. Підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств. Висока питома вага залучених коштів ускладнює фінансову діяльність підприємства та потребує додаткових витрат на сплату відсотків за банківські кредити, дивідендів за акціями, дохід за облігаціями, зменшення ліквідності балансу підприємства, підвищення фінансових ризиків.

До джерел фінансових ресурсів відносять також надходження грошових ресурсів за рахунок благодійних внесків, страхових внесків, від продажу закладеного майна боржника, спонсорських внесків і т.д.

Окрім того, значимість проблем управління формуванням та використанням фінансових ресурсів підвищується у зв'язку з постійними змінами в податковому законодавстві України, дестабілізацією фінансового ринку і структурними змінами капіталу, які викликані змінними банківськими відсотками та курсами валют на фоні інфляції, яка не припиняється; зниженням централізованого фінансування, складністю інформаційного забезпечення, що постійно зростає [7, с. 1285].

У сучасних умовах ведення господарської діяльності дуже актуальним для підприємств будь-якого масштабу постає питання про забезпечення його фінансової стійкості. Одними із найважливіших завдань будь-якого підприємства є отримання науково-обґрунтованого висновку щодо забезпечення стійкого фінансового розвитку, термінів досягнення поставлених фінансових завдань, реалізації конкурентних переваг та розширення своїх позицій на ринку, зменшення впливу наслідків негативної економічної ситуації на фінансовий механізм підприємства як у короткостроковій, так і довгостроковій перспективі.

З огляду на нестабільність економічної ситуації в Україні, прогнозування фінансових ресурсів підприємства відіграє роль не лише

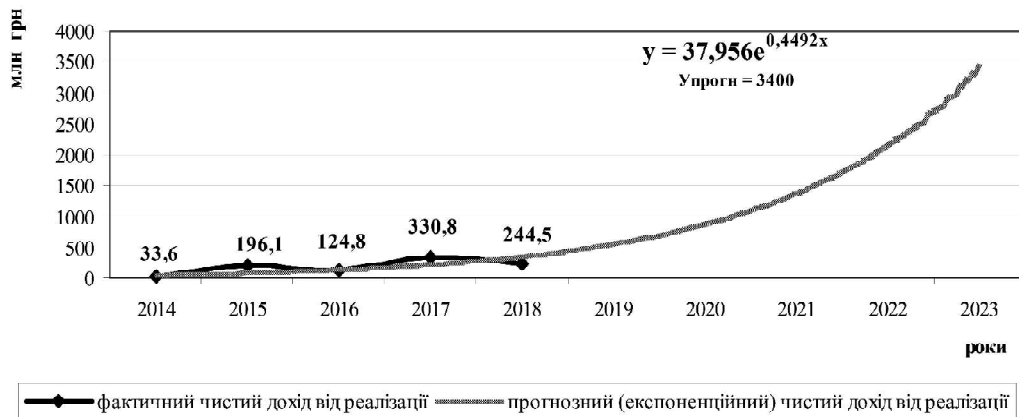


Рис. 1. Фактичні і прогнозні рівні чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)

Джерело: розроблено автором.

додаткового інструментарію, а й є неодмінною умовою існування у сучасному мінливому середовищі.

У процесі прогнозування найважливішими є такі фактори: прибутковість; наявність власних фінансових ресурсів; раціональне розміщення основних і оборотних коштів; платоспроможність; ліквідність. Об'єктом прогнозування, передусім, є обсяги фінансових ресурсів, які надійдуть у розпорядження підприємства у майбутніх періодах.

Оскільки ринкову ситуацію на короткий період спрогнозувати важко, а використання трендового моделювання в короткостроковому періоді не дасть бажаного ефекту, вважаємо, що у цьому випадку доцільно використовувати адаптивні ситуаційні методи. Основною властивістю таких методів є зміна коефіцієнтів побудованої моделі під час надходження нової інформації, тобто адаптація моделей до нових даних. Саме таким принципам відповідають методи, засновані на експоненційному згладжуванні. В цьому випадку залежна змінна (чистий

дохід, валовий прибуток, чистий прибуток) представляються як функція часу у вигляді багаточлена (форм. 1):

$$y_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2 + \dots + a_\lambda t^\lambda \quad (1),$$

де $a_0, a_1, a_2, \dots, a_\lambda$ — параметри;

t — період;

λ — ступінь полінома.

Оцінки параметрів $a_0, a_1, a_2, \dots, a_\lambda$ можна одержати за допомогою методу найменших квадратів. Розгорнутий запис системи нормальних рівнянь має вигляд:

$$\sum_{t=1}^n y_t = a_0 n + a_1 \sum t + a_2 \sum t^2 + \dots + a_\lambda \sum t^\lambda \quad (2),$$

$$\sum_{t=1}^n y_t t = a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 + a_2 \sum t^3 + \dots + a_\lambda \sum t^{\lambda+1} \quad (3),$$

$$\sum_{t=1}^n y_t t^2 = a_0 \sum t^2 + a_1 \sum t^3 + a_2 \sum t^4 + \dots + a_\lambda \sum t^{\lambda+2} \quad (4),$$

де n — число членів у динамічному ряді. Підрахунок тут відбувається від $t = 1$ до $t = n$.

Використовуючи матричні позначення, систему нормальних рівнянь можна записати у вигляді:

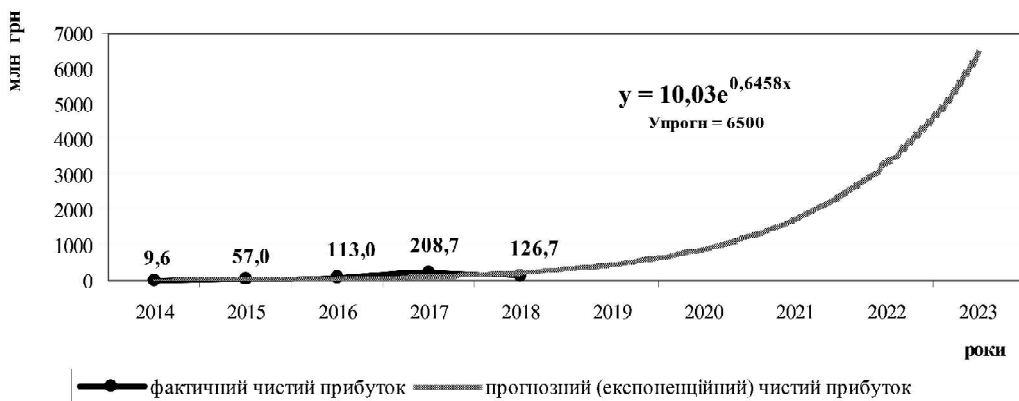


Рис. 2. Фактичні і прогнозні рівні чистого прибутку

Джерело: розроблено автором.

$$T'_j = T' \cdot T_a, \text{ де } j = (y_j); a = (a_j); T = \begin{bmatrix} 1t \dots t^2 \\ 1t \dots t^2 \\ \dots \dots \dots \\ 1t \dots t^2 \end{bmatrix} \quad (5).$$

Для прогнозування основних показників фінансових ресурсів у досліджуваному господарстві використано статистичний пакет аналізу даних в Excel. В якості аргументів статис-

тичної функції РОСТ, яка обчислює експоненційну апроксиманту даних кривих, використано числові значення основних фінансових показників за 2014—2018 рр.

З розрахунків, проведених за допомогою статистичного пакету аналізу даних в Excel бачимо, що протягом наступних років досліджуване підприємство буде прогресувати у своєму фінансово-економічному розвитку. У ринковій економіці постійно діє так звана "невидима



Рис. 3. Фактичні і прогнозні рівні рентабельності продукції

Джерело: розроблено автором.

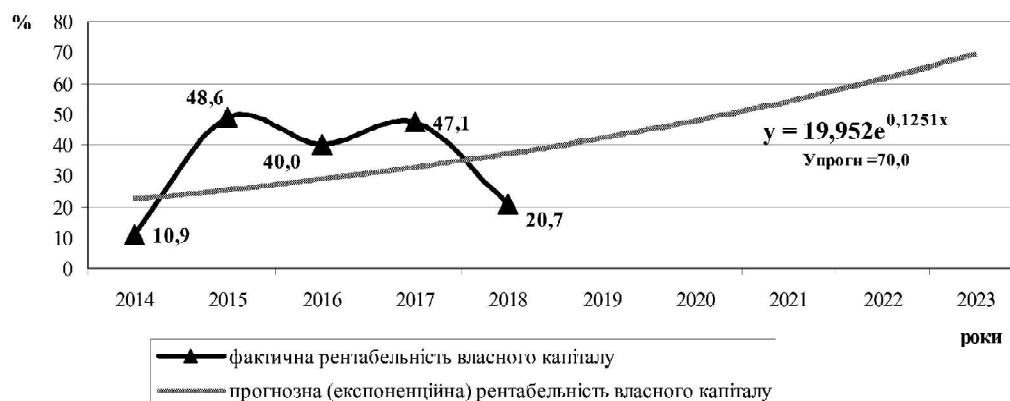


Рис. 4. Фактичні і прогнозні рівні рентабельності власного капіталу

Джерело: розроблено автором.

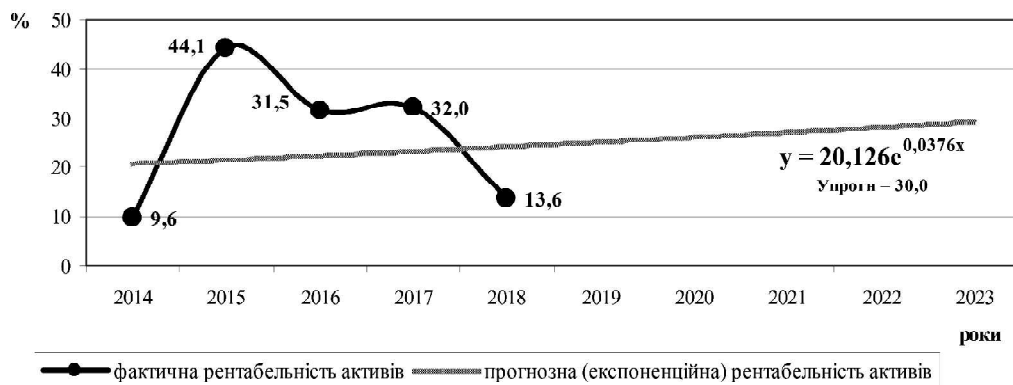


Рис. 5. Фактичні і прогнозні рівні рентабельності активів

Джерело: розроблено автором.

рука", наслідки втручання якої у діяльність підприємств можуть бути не завжди позитивними. Тому досліджуваному підприємству слід розробляти заходи і вишукувати можливості підвищення ефективності формування і використання фінансових ресурсів.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Отже, формування та використання фінансових ресурсів на підприємствах — це процес утворення грошових фондів для фінансового забезпечення операційної, інвестиційної діяльності, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання. Адже саме фінансові ресурси є основою функціонування підприємств різних галузей та форм власності. За їх правильного формування та використання в умовах нестабільної економічної ситуації в Україні суб'єктам підприємницької діяльності слід враховувати значну кількість внутрішніх і зовнішніх факторів для подальшої раціональної організації управління фінансовою діяльністю. Окрім того, підприємствам слід визначити правильне поєднання власних і позикових джерел фінансування, яке забезпечить їм стабільне функціонування і можливість отримання прибутків.

Література:

1. Сіліна І.В., Хацер М.В. Управління фінансовим станом підприємства в кризових умовах. Економіка та держава. 2015. № 11. С. 85—88.
2. Філімоненков О. Фінанси підприємств: Навч. посіб. 2-ге вид., переробл. і допов. Київ: МАУП, 2004. 328 с.
3. Белоліпецкий В. Финансы фирмы: Курс лекций. Москва: ИНФРА, 1998. 296 с.
4. Кірейцев Г. Фінанси підприємств: навч. посібник: курс лекцій; а ред. Г.Г. Кірейцева. Київ: ЦУЛ, 2002. 268 с.
5. Яременко В.Г. Сутність поняття та особливості класифікації фінансових ресурсів підприємств. Науковий вісник ужгородського національного університету. 2018. 19/3. С. 158—162.
6. Варава, Л.Н. Теоретичні аспекти формування прибутку. Економіка підприємств. 2010. № 3. С. 52—60.
7. Роєнко К.В., Свистун Л.А. Особливості та проблеми формування фінансових ресурсів підприємств в умовах нестабільної економіки. Молодий вчений. 2017. № 11 (51). С. 1285—1289.
8. Бондаренко О.С. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання. Економіка та держава. 2018. № 11. С. 21—24.

9. Хамська Л.О. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2018 рік. 471 с. URL: www.km.ukrstat.gov.ua

References:

1. Silina, I. V. and Khatser M. V. (2015), "Management of financial state of an enterprise in crisis conditions", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 11, pp. 85—88.
 2. Filimonenkov, O. (2004), *Finansy pidpryyemstv [Business Finance]*, 2-d ed., MAUP, Kyiv, Ukraine.
 3. Belolipetskiy, V. (1998), *Finansy firmy: kurs lektsiy [Finances of the company: lecture course]*, INFRA, Moscow, Russia.
 4. Kireyitsev, H. (2002), *Finansy pidpryyemstv: navch. posibnyk: kurs lektsiy [Business Finance: Educ. manual: course of lecture]*, TsUL, Kyiv, Ukraine.
 5. Yaremenko, V. H. (2018), "Essence of concept and peculiarities of classification of financial resources of enterprises", *Naukovyy visnyk uzhhorodskoho natsional'noho universytetu*, vol. 19, no. 3, pp. 158—162.
 6. Varava, L. N. (2010), "Theoretical aspects of profit formation", *Ekonomika pidpryyemstv*, vol. 3, pp. 52—60.
 7. Royenko, K.V. and Svystun, L.A. (2017), "Features and problems of formation of financial resources of enterprises in conditions of instable economy", *Molodyy vchenyy*, vol. 11, no. 51, pp. 1285—1289.
 8. Bondarenko, O.S. (2018), "Information and analytical provision of financial resources management subjects of business", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 11, pp. 21—24.
 9. Khams'ka, L.O. (2019), "Khmelnytskyi Oblast Statistical Yearbook 2018", available at: www.km.ukrstat.gov.ua (Accessed 28 Feb 2020).
- Стаття надійшла до редакції 13.03.2020 р.*

www.economy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

Ефективна
ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)
Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

УДК 3.072.:658.71/75

Н. Г. Здырко,

к. е. н., доцент, декан факультету обліку та аудиту,
Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця
ORCID ID: 0000-0001-5968-3502

В. Ю. Фабіянська,

к. е. н., доцент кафедри аудиту та державного контролю,
Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця
ORCID ID: 0000-0002-2753-1894

DOI: 10.32702/2306-6792.2020.6.22

ФУНКЦІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ В УПРАВЛІННІ ПУБЛІЧНИМИ ЗАКУПІВЛЯМИ

N. Zdyrko,

PhD in Economics, Associate Professor, Dean of the Faculty of Accounting
and Audit, Vinnytsia National Agrarian University, Vinnytsia

V. Fabianska,

PhD in Economics, Associate Professor of the Chair of Audit
and State Control, Vinnytsia National Agrarian University, Vinnytsia

ACCOUNTING, ANALYSIS AND CONTROL FUNCTIONS IN PUBLIC PROCUREMENT MANAGEMENT

Виокремлено функції обліку, аналізу та контролю в управлінні публічними закупівлями. Розглянуто функцію обліку та її завдання, які полягають у безперервному, суцільному, взаємопов'язаному і документальному спостереженні за економічними процесами та явищами за всіма напрямками діяльності.

Проведено дослідження функції контролю та виокремлено її завдання, які полягають у забезпеченні ефективного використання ресурсів, збереження майна; попередженні безгосподарності, удосконаленні системи управління, коригуванні відхилень і недоліків, виявленні внутрішніх резервів. Проаналізовано взаємозв'язок обліку і контролю як функцій управління, виділено їх зв'язок на методологічному рівні, який полягає у такому: наділення обліку контрольними функціями; єдність об'єктів обліку та контролю; єдність прийомів та способів контролю за допомогою обліку (бухгалтерський контроль) з прийомами та способами контролю як функції управління; взаємообумовленість, оскільки здійснення контролю потребує ведення обліку, який є основою інформаційного забезпечення контролю; облік і контроль мають одну й ту саму методологічну основу: факти, інформацію.

На основі проведених досліджень сформовано модель формування обліково-аналітичного забезпечення управління публічними закупівлями. Сутність обліково-аналітичного забезпечення управління публічними закупівлями включає: збір та накопичення первинних даних (первинне документування господарських операцій); їх групування у певній послідовності на рахунках бухгалтерського обліку та відображення в облікових регістрах з метою узагальнення показників у формах звітності (бухгалтерської, фінансової, статистичної, податкової); оцінку та систематизацію отриманих даних з використанням способів і прийомів економічного аналізу; проведення заходів (процедур) попереднього, поточного і наступного контролю, що також допомагає створити основу для підготовки і прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

The functions of accounting, analysis and control in the management of public procurement are distinguished. The accounting function and its tasks, which consist in continuous, continuous, interconnected and documentary observation of economic processes and phenomena in all directions of activity, are considered.

The control function has been researched and its tasks, which are to ensure efficient use of resources, preservation of property, have been identified; mismanagement, improved management systems, corrections for deviations and deficiencies, and the identification of internal reserves. The relationship between accounting and control as management functions is analyzed, and their relationship is distinguished at the methodological level, which consists of the following: allocation of accounting control functions; unity of accounting and control objects; the unity of techniques and methods of control through accounting (accounting control) with techniques and methods of control as a function of management; interdependence, as the exercise of control requires accounting, which is the basis of the information support of control; accounting and control have the same methodological basis: facts, information.

On the basis of the conducted researches the model of formation of accounting and analytical support of public procurement management was formed. The essence of accounting and analytical support for the management of public procurement includes: collection and accumulation of primary data (primary documentation of business transactions); grouping them in a certain sequence into accounting accounts and displaying them in accounting registers to summarize indicators in reporting forms (accounting, financial, statistical, tax); assessment and systematization of the obtained data using methods and techniques of economic analysis; carrying out measures (procedures) of preliminary, current and subsequent control, which in turn helps to create the basis for the preparation and making sound management decisions.

Ключові слова: функція, управління, облік, аналіз, контроль, публічні закупівлі, обліково-аналітичне забезпечення.

Keywords: function, management, accounting, analysis, control, public procurement, accounting and analytical support.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ефективність будь-якого виду діяльності залежить від якості управлінських рішень, які формуються системою менеджменту. Такі рішення приймаються керівництвом на основі інформації, отриманої завдяки веденню обліку, застосуванню методів аналізу, проведенню контрольних процедур та використанню зворотного зв'язку як однієї з головних технологій стратегічного управління. Функції обліку, аналізу та контролю є надзвичайно важливими у системі управління, оскільки завдяки їх реалізації є можливість сформувати систему обліково-аналітичного забезпечення та підтримки управлінських рішень.

Забезпечення бюджетних підприємств, установ та організацій необхідними товарами, роботами і послугами можливе через використання публічних закупівель. Публічні закупівлі — сукупність відносин між учасниками та замовниками з приводу прозорого придбання останніми товарів, робіт, послуг відповідно до річного плану і з дотриманням принципів максимальної економії та ефективності за умови рівності та добросовісної конкуренції [1].

Наразі існує необхідність дослідження теоретичних аспектів щодо функцій обліку, аналізу та контролю та їх значення в управлінні публічними закупівлями, що пов'язано із суттєвими недоліками, які виникають внаслідок недостатньо ефективного обліково-аналітичного забезпечення, що дало б змогу приймати своєчасні управлінські рішення, здатні забезпечити прозорість та ефективність процедур публічних закупівель.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вагомий внесок у дослідження функцій обліку, аналізу та контролю в управлінні зроби-

ли такі відомі вчені: Берсуцький Я. [2], Вуйців М. [3], Долинський В. [4], Жадько К. [5], Завадський Й. [6], Здирко Н. [1], Кірейцев Г. [7], Костенко О. [8], Лазарева В. [9], Левченко З. [10], Пивоваров К. [11], Подоляничук О. [12], Черновол О. [13], Чумакова І. [9], Чумаченко М. [14].

І. Чумакова, В. Лазарева, досліджуючи перспективи розвитку функції аудиту в секторі управління державними фінансами, зазначають, що систематичний контроль дає змогу здійснювати моніторинг за рухом бюджетних коштів, завдяки чому вдається оцінювати результати управління ними на об'єктах контролю, виявляти відхилення від чинного законодавства під час здійснення фінансово-господарських операцій та вживати заходи щодо усунення негативних наслідків [9].

О.М. Черновол вважає, що зміцнення законності за допомогою обліку і контролю проявляється у наступному: щоб забезпечити ефективну діяльність необхідно мати повну та достовірну інформацію про шляхи, методи та засоби підвищення цієї ефективності. Підставою для такої інформованості є дані бухгалтерського обліку. І чим більш достовірними та своєчасними будуть ці дані, тим краще буде виконуватися робота по вдосконаленню господарювання та всього механізму управління [13].

М.М. Вуйців розглядає підприємство як динамічну систему взаємодії підрозділів, що дозволяє оцінювати його ефективність не лише за прибутковістю, але й за якісними критеріями, котрі характеризують повноту реалізації економічного потенціалу через організацію праці, виробництво, фінансову та інвестиційну діяльність. Аналіз та комплексна оцінка діяльності підприємства є основою для прийняття управлінських рішень. Відповідно, науковець вважає, що управління здійснюється через реалізацію функцій обліку, аналізу та контролю [3].

О. Костенко вважає, що ефективність менеджменту залежить від якості обліково-аналітичного забезпечення, яке включає комплексне накопичення первинних даних, їх групування у певній послідовності та систематизацію з використанням способів і прийомів економічного аналізу, що в свою чергу допомагає створити умови для підготовки і прийняття обґрунтованих управлінських рішень [8].

Відзначаючи цінність отриманих результатів щодо дослідження проблем обліку, аналізу та контролю як функцій управління, вважаємо за необхідне зосередити увагу на дослідженні теоретичних аспектів поняття функцій обліку, аналізу та контролю, їх взаємозалежності і взаємообумовленості та важливості в управлінні публічними закупівлями.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є розкриття сутності та взаємозв'язку функцій обліку, аналізу та контролю в управлінні публічними закупівлями.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Основна тенденція розвитку контролю у країнах-членах ОЕСР полягає у переході від прямих інструментів центрального, переважно фінансового, контролю за фінансуванням до більш збалансованої системи зовнішнього й внутрішнього контролю, в якій контроль частково передається на рівень керівництва органу державного сектору. Основною інновацією у перебудові системи контролю вважається надання керівникам більшої свободи дій і фінансової відповідальності. Водночас значно збільшується відповідальність (управлінська підзвітність) конкретних державних органів, які через різноманітні взаємопов'язані механізми мають довести, що вони використали надані їм ресурси у спосіб, що дає змогу ефективно виконувати покладені на них функції [9].

Контроль є однією із важливих функцій управління і разом із функціями обліку та аналізу формує інформаційну базу для прийняття управлінських рішень.

Управління передбачає цілеспрямований вплив суб'єкта на об'єкт з метою відповідності останнього заданим наперед параметрам (планам, нормативам, вимогам законодавчих документів).

Взагалі термін управління має декілька значень:

— це перетворення інформації про стан об'єкта в командну інформацію від суб'єкта;

— це цілеспрямований програмований чи довільний вплив на об'єкти задля досягнення

кінцевої мети за допомогою процесорів, явищ, процесів, коли є з ними взаємодія в режимі детермінованої чи довільної програми/регламенту;

— адміністративна установа або відділ якоїсь установи, організації, що відає певною галуззю господарської, наукової, військової та іншої діяльності;

— працівники відділу управління, що здійснюють керівництво;

— це процес впливу однієї особи на іншу відповідно до поставлених завдань;

— це складова частина функціонування систем організації різної природи: біологічних, технічних, соціально-економічних [15].

Варто зазначити, що між поняттям "управління" та "менеджмент" є суттєва різниця, оскільки завдяки управлінню визначається, хто наділений повноваженнями приймати рішення, а менеджмент — це мистецтво управління.

Отже, незважаючи на те, що поняття управління означає перетворення інформації, цілеспрямований вплив, адміністративну установу, працівників, процес впливу, складову частину функціонування, варто зазначити, що єдиним для усіх визначень є наявність цілеспрямованого впливу суб'єкта на об'єкт з метою приведення останнього до бажаних параметрів.

Управлінська діяльність передбачає поєднання декількох функцій, які ще називають видами діяльності, функціями управління. В економічній літературі виділяють від чотирьох до п'ятнадцяти функцій управління, які тісно поєднані та взаємообумовлені між собою.

В академічному тлумачному словнику української мови дається визначення: функція — це робота кого-, чого-небудь, обов'язок, коло діяльності когось, чогось, призначення, роль чого-небудь [16].

Уперше поняття функцій управління ввів американський економіст А. Файоль. Вони покладені в основу науки управління і мають таке визначення:

— передбачати, тобто передбачати майбутнє і виробляти програму дії;

— організовувати, тобто будувати подвійний — матеріальний і соціальний організм підприємства;

— розпоряджатися, тобто змушувати персонал належним чином працювати;

— координувати, тобто пов'язувати, поєднувати, гармонізувати всі дії і зусилля;

— контролювати, тобто піклуватися про те, щоб усе відбувалося відповідно до встановлених правил і відданих розпоряджень [6, с. 52].

Отже, А. Файоль виділяє п'ять функцій менеджменту: планування, організація, мотивація, координація, контроль.

Й.С. Завадський обґрунтовує важливість шести функцій менеджменту: планування, організації, координації, регулювання, мотивації, контролю [6, с. 55—58].

О.А. Подолянчук стверджує, що контроль в управлінні підприємства є об'єктивно необхідним, оскільки забезпечує повноцінне функціонування цілісної системи. За результатами контролю проводиться корегування раніше прийнятих рішень, планів, норм і нормативів. Дієвий контроль має стратегічне спрямування, орієнтується на кінцеві результати, здійснюється своєчасно і є достатньо простим [12]. В загальній системі управління контроль виступає як елемент зворотного зв'язку (рис. 1).

Як видно із рисунка 1, у системі функцій управління відводиться значна роль також функціям обліку та аналізу, оскільки облік забезпечує контроль та інші функції необхідною інформацією про факти господарського життя. Завдяки функції аналізу відбувається порівняння реального результату із запланованим, та відповідно, на основі отриманих даних, здійснюється коригування попередніх управлінських рішень, що відображені у планах, нормативах, кошторисах.

У Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" наведено наступні визначення обліку:

— бухгалтерський облік — процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень;

— внутрішньогосподарський (управлінський) облік — система збору, обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [17].

Якщо облік фінансово-господарських операцій є розповсюдженим явищем, то до недавнього часу здійснення контролю у широкому

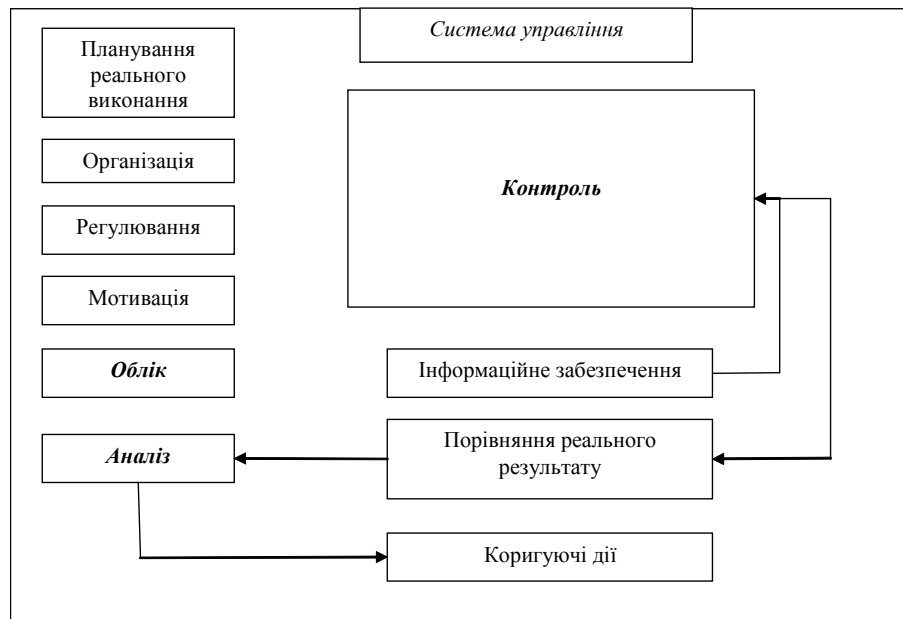


Рис. 1. Взаємозв'язок системи управління та контролю на підприємстві

Джерело: [12].

розумінні було менш поширеним. Переломним моментом стало усвідомлення потреби у досягненні конкурентних переваг за рахунок оптимізації внутрішніх резервів. Нині власники та керівники виказують більшу зацікавленість в організації відповідних служб на своїх підприємствах, делегуючи їм повноваження здійснювати контроль та аналіз діяльності підприємства [3].

Визначення контролю наведено у П(С)БО "Об'єднання підприємств": контроль — вирішальний вплив на фінансову, господарську і комерційну політику підприємства або підприємництва з метою одержання вигод від його діяльності [18].

Відповідно до Лімської декларації керівних принципів контролю, організація контролю є обов'язковим елементом управління суспільними фінансовими засобами, оскільки таке управління тягне за собою відповідальність перед суспільством. Згідно із вищезазначеним документом, контроль — не самоціль, а невід'ємна частина системи регулювання, метою якої є виявлення відхилень від прийнятих стандартів і порушень принципів, законності, ефективності та економії використання матеріальних ресурсів на найбільш ранній стадії для того, щоб мати можливість застосувати коригуючі заходи, в окремих випадках, залучити винних до відповідальності, отримати компенсацію за заподіяну шкоду або здійснити заходи щодо запобігання та скорочення таких порушень в майбутньому [19].

І. Чумакова, В. Лазарева розглядають одну із форм контролю — аудит, яку трактують як функцію управління державними фінансами та як інструмент гарантування для органів виконавчої влади (внутрішній аудит) та законодавчого органу (зовнішній аудит) того, що державні кошти отримані й витрачені згідно з кошторисом, планом, контрактом, нормативним актом та іншими відповідними документами (аудит відповідності), звітність про використання коштів достатньо точно відображує фінансовий стан державного органу або країни загалом (фінансовий аудит), а також того, що забезпечене належне співвідношення ціни і якості завдяки економічному, ефективному й результативному управлінню державними коштами (аудит ефективності) [9]. Тобто науковці виділяють наступні види аудиту в управлінні державними фінансами: внутрішній аудит, зовнішній аудит, аудит відповідності, фінансовий аудит, аудит ефективності.

У науковій літературі нерідко спостерігається ототожнення функції контролю із контрольними функціями бухгалтерського обліку, однак це є неправомірним. Дійсно, тривалий час поняття контролю як самостійної галузі науки не існувало, адже контрольну функцію традиційно було покладено на бухгалтерію.

Проте М.Г. Чумаченко заперечував той напрям, представники якого до завдань бухгалтерського обліку відносили контроль за виконанням планових показників. Він вважав, що завдання контролю виконує не облік за допомогою його процедури, а конкретні працівники, визначаються ці роботи не бухгалтерським обліком, а наукою управління [14].

Г.Г. Кірейцев також підтримував твердження про недоцільність ототожнення функції контролю із контрольною функцією бухгалтерського обліку, оскільки контроль, як функція управління, здійснюється не тільки за допомогою прийомів облікової праці і реалізується не тільки в системі діяльності облікових працівників. Водночас компетенція обліку в системі управління виробництвом не вичерпується реалізацією функцій контролю. Тому не слід допускати методологічну помилку в оцінці функцій, що виконує облік, і підміняти в судженні ціле його частиною [7].

Бухгалтерський контроль — сукупність процедур, що забезпечують збереження активів підприємства та вірогідність звітності, що складається службою бухгалтерського обліку на основі даних, отриманих від функціональних підрозділів [10].

Такий контроль включає в себе: заходи щодо забезпечення безпомилкового відображення господарських операцій відповідно до їх економічної сутності; продуктивність системи документообороту; операційні процедури: опис операцій; встановлення відповідальності осіб, які їх здійснюють; розподіл обов'язків між виконавцями в процесі проведення господарських операцій; ухвала, запис та контроль за здійсненням господарських операцій; внутрішні перевірки до моменту виконання господарських операцій системою автоматизованого контролю тощо [10].

Отже, бухгалтерський контроль є однією зі складових частин внутрішньогосподарського контролю підприємства, який націлений на перевірку достовірності бухгалтерського обліку та звітності.

Вважаємо за доцільне розкрити особливості реалізації функції контролю в управлінні публічними закупівлями через здійснення державного аудиту.

На думку А. Загороднього, термін "аудит" має більше десяти значень: контроль, перевірка, ревізія, розслідування, відстеження, опитування, прослуховування. У значенні "офіційна перевірка рахунків" вперше зафіксовано в 1557 році [20, с. 39].

Категорія "аудит" у класичному розумінні, означає, в основному, перевірку, ревізію у сенсі підтвердження повноти, достовірності і точності складання бухгалтерської звітності. У 1973 році американською асоціацією бухгалтерів було запропоновано визначення аудиту, як систематичного процесу отримання та об'єктивної оцінки свідчень щодо фінансового звіту про економічні дії і факти з метою встановлення ступеня відповідності між цим звітом і належними критеріями та повідомлення результатів зацікавленим користувачам [21, с. 43].

У Господарському кодексі України [22], аудит розглядається лише за двома видами — аудит фінансової звітності та державний фінансовий аудит. Державний фінансовий аудит є різновидом державного фінансового контролю і полягає у здійсненні перевірки та аналізу фактичного стану справ щодо законного та ефективного використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку і достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю [22].

У Законі України "Про аудиторську діяльність" (втратив чинність на підставі Закону України "Про аудит фінансової звітності та ауди-

торську діяльність" [23]) аудит розглядався, як перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання. В новому Законі [23], як і в Господарському кодексі [22] аудит не розглядається як відокремлена категорія, а лише в частині перевірки фінансової звітності — аудиторська послуга з перевірки даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності.

У міжнародній практиці змістовне наповнення поняття "аудиту" є значно ширшим. Наприклад, у книзі Генерального директорату з питань бюджету Єврокомісії "Welcome to the world of PIFC" визначено, що "аудит — у найбільш широкому загальному сенсі може означати будь-яке експост обстеження угоди, процедури або звіту з метою перегляду/перевірки будь-якого її/його аспекту — її/його точності та ефективності" [24].

Визначимо основні відмінності понять "аудит" і "контроль", що застосовуються в стандартах INTOSAI. Відповідно до ISSAI 9100 "Глосарій термінів", audit — аудит/контроль — аналіз діяльності та дій органу для отримання впевненості, що вони виконуються відповідно до цілей, бюджету, правил і стандартів. Мета цього аналізу — виявлення на регулярній основі відхилень, які можуть вимагати коригуючих дій.

Основним і всеохоплюючим терміном, яким визначені порядок перевірок (контролю, аудиту) відповідно до Стандартів INTOSAI є "аудит". Термін "контроль" ("control") застосовується в розумінні понять "внутрішній контроль" ("internal control") та "контроль якості" ("quality control").

Англійський термін "аудит" відповідно до Стандартів INTOSAI охоплює сферу, де в національній практиці йому відповідають як термін "контроль", зокрема "державний фінансовий контроль", так і термін "аудит", зокрема "державний фінансовий аудит". У міжнародній практиці використовують поняття: "audit in public sector" — "аудит у суспільному секторі", "audit of public funds" — "аудит суспільних коштів", "audit of public finance" — "аудит суспільних фінансів" [25, с. 32].

Загалом у країнах ЄС аудит публічного сектора розглядається:



Рис. 2. Міжнародні стандарти у сфері контролю та аудиту

Джерело: узагальнено автором.

— з одного боку, як складова належного урядування, що забезпечує законодавчі та наглядові органи, які здійснюють публічне управління, і широку громадськість незалежною та об'єктивною інформацією щодо нагляду і виконання державної/урядової політики, програм або операцій;

— з другого боку, як "систематичний процес об'єктивного отримання й оцінювання доказів, необхідних для обґрунтування висновків щодо відповідності наявної інформації до встановлених критеріїв" [26].

Світова спільнота ставить амбіційні завдання — впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та аудиту; розвиток національних підходів до аудиту та контролю; інтеграція зусиль для виконання заходів міжнародного аудиту; допомога всім органам, що виконують контроль та аудит державних фінансів [25, с. 29].

Контроль і аудит повинні сприяти вдосконаленню національних систем діяльності держави. З цієї метою створюються світові міжнародні організації, які затверджують міжнародні стандарти у сфері контролю та аудиту (рис. 2).

Міжнародні стандарти INTOSAI розміщено на сайті www.issai.org, де з наданням загального доступу подано більш як 80 офіційних стандартів і керівних принципів INTOSAI. Вони є результатом майже 50-річної роботи провідних Вищих аудиторських органів (далі — BAO) країн-членів цієї організації. В своїй роботі їх використовують BAO майже 180 країн світу. Роботу щодо підтримки стандартів організовує Комітет INTOSAI з професійних стандартів (Professional Standard Committee — PSC, далі — Комітет INTOSAI) [25, с. 30].



Рис. 3. Форми аудиту державного сектору у відповідності з ISSAI

Джерело: узагальнено авторами.

Протягом останніх кількох років Комітет INTOSAI установив рамкову структуру стандартів для державного сектору, реорганізувавши їх у такий спосіб:

1. Основоположні керівні принципи аудиту — Лімська декларація (1977 р.).

2. Основи функціонування БАО — Мексиканська декларація незалежності (ISSAI 10, 2007 р.) та Кодекс етики (ISSAI 30) (основні документи).

3. Фундаментальні принципи аудиту — Стандарти аудиту: ISSAI 100 — Базові принципи, ISSAI 200 — Загальні стандарти, ISSAI 300 — Стандарти проведення аудиту, ISSAI 400 — Стандарти звітування.

4. Керівні принципи (Guidelines):

— з фінансового аудиту (financial audit) (ISSAI 1000-2999);

— з аудиту ефективності (performance audit) (ISSAI 3000-3999);

— з аудиту відповідності (compliance audit) ISSAI 4000-4999, а також спеціалізовані керівні принципи [25, с. 30].

Такі документи мають назву ISSAI (International Standards of Supreme Audit Institutions) — Міжнародні стандарти вищих аудиторських органів і визначають порядок та особливості проведення аудиту в державному секторі.

Отже, міжнародними стандартами ISSAI визначено проведення аудиту державного сектору через фінансовий аудит, аудит ефективності та аудит відповідності (рис. 3).

Контрольна функція суб'єктів управління у сфері публічних закупівель проявляється через проведення зовнішнього державного аудиту та внутрішнього аудиту. Відповідно до Закону України "Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні" від 26 січня 1993 року 2939-XII [27], зовнішній державний аудит може здійснюватися у формі:

1) фінансового аудиту (суб'єкт — Рахункова Палата України та Державна аудиторська служба України);

2) аудиту ефективності (суб'єкт — Рахункова Палата України) (рис. 4).

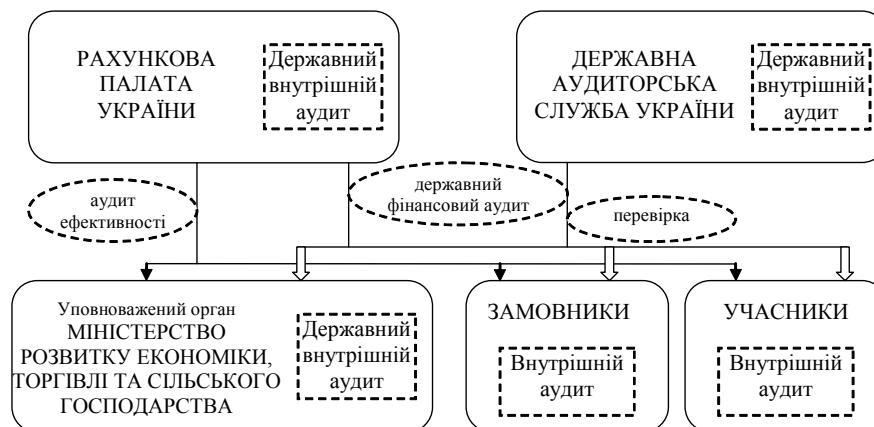


Рис. 4. Реалізація контрольної функції суб'єктами контролю у сфері публічних закупівель

Джерело: узагальнено авторами.



Рис. 5. Реалізація контрольної та аналітичної функції управління державними органами України

Джерело: узагальнено та сформовано авторами на основі [32; 33].

Єдина інформація щодо аудиту відповідності, законодавчо встановлена в Наказі "Про затвердження Порядку проведення внутрішнього аудиту в системі Міністерства юстиції України" від 26 вересня 2016 року № 2781/5 [28], як оцінка діяльності об'єкта внутрішнього аудиту щодо дотримання актів законодавства, планів, процедур, контрактів з питань стану збереження активів, інформації та управління державним майном [28].

Внутрішній аудит може проводитися у формі державного внутрішнього аудиту (створення служб (відділів) внутрішнього аудиту/посад внутрішнього аудитора, як у замовників, так і у суб'єктів контролю), а також внутрішнього аудиту в учасників закупівельного процесу.

Отже, контрольна функція управління у сфері публічних закупівель реалізується через

здійснення державного аудиту (аудиту ефективності та державного фінансового аудиту) Рахунковою палатою та Державною аудиторською службою.

Державний аудит можна визначити як самостійну форму державного незалежного фінансового контролю, який здійснюється спеціальними суб'єктами (Державною аудиторською службою України та Рахунковою палатою України) за допомогою відповідних методів (способів) контролю з метою отримання об'єктивної інформації про реальний фінансово-господарський стан підконтрольного суб'єкта [29, с. 23].

Жирна Ж. А. під державним аудитом розуміє інститут державного аудиту, який діє від імені та в інтересах суспільства, має право на незалежну і самостійну оцінку дій органів вла-

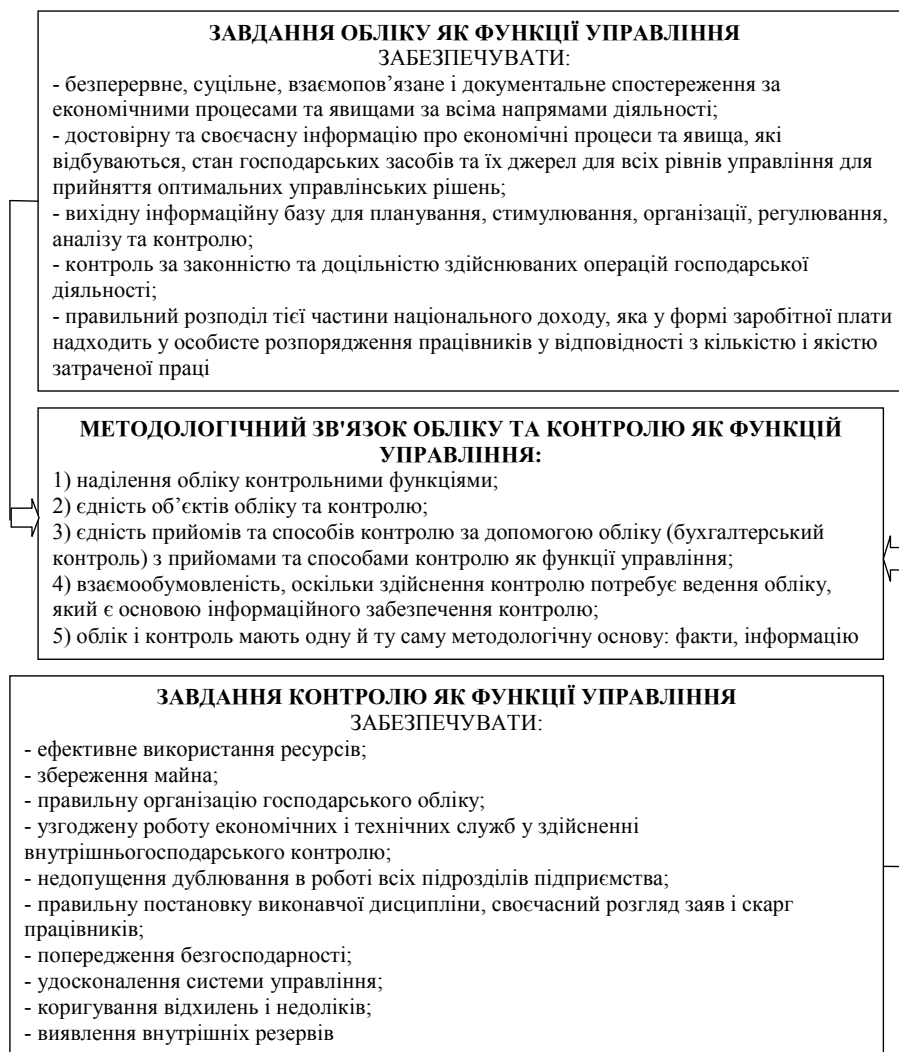


Рис. 6. Завдання та взаємозв'язок обліку та контролю як функцій управління

Джерело: сформовано авторами на основі [13].

ди, є не тільки найважливішим елементом системи попередження можливих помилок планування та порушення виконання, але також виконує функцію забезпечення законності рішень держави [30, с. 294].

Як вважає Письменна М.С., аудит у сфері державних закупівель передбачає проведення комплексу аудиторських процедур і оціночних заходів, спрямованих на підтвердження даних про здійснювані закупівлі, оцінку ефективності проведення закупівельних операцій і витрачання бюджетних коштів, обґрунтованості та законності дій сторін, пов'язаних з укладенням та виконанням державного закупівельного контракту [31, с. 131].

Отже, контрольне забезпечення управління публічними закупівлями передбачає здійснення державного фінансового контролю у формі державного фінансового аудиту, ауди-

ту ефективності та перевірці закупівель спеціальними контролюючими органами (Рахункова палата України, Державна аудиторська служба України) з метою оцінки законності та правильності здійснення публічних закупівель, ефективності закупівельного процесу, а також рівня задоволення державних та суспільних потреб.

Аналітична функція реалізується через здійснення попереднього аналізу Рахунковою палатою та моніторингом закупівель з боку Державної аудиторської служби для попередження порушень у сфері публічних закупівель (рис. 5).

На рисунку 6 відображено завдання та взаємозв'язок обліку та контролю як функцій управління.

Як видно із рисунка 6, завдання обліку і контролю суттєво відрізняються, і хоча одним із

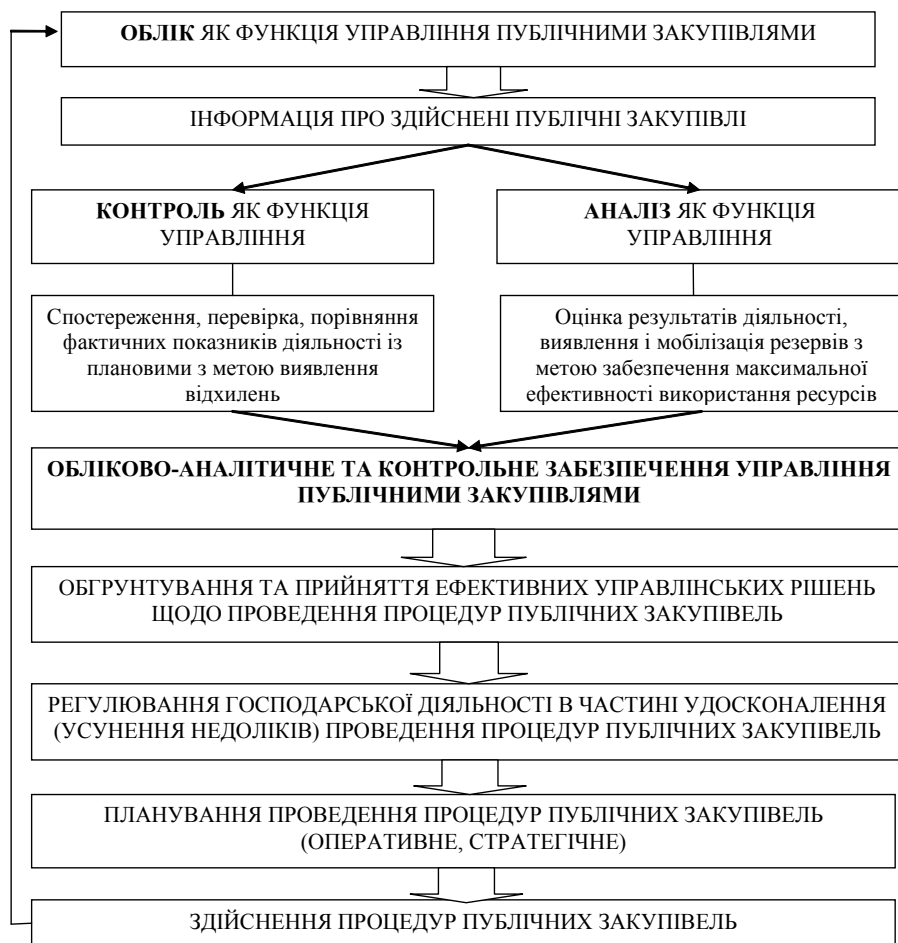


Рис. 7. Модель формування обліково-аналітичного забезпечення управління публічними закупівлями

Джерело: сформовано авторами.

завдань обліку є контроль за законністю та доцільністю здійснюваних операцій господарської діяльності, однак найважливішою метою обліку є безперервне, суцільне, взаємопов'язане і документальне спостереження за економічними процесами та явищами за всіма напрямками діяльності.

Якщо проаналізувати взаємозв'язок обліку і контролю як функцій управління, то варто зазначити що облік відіграє важливу роль як інформаційне джерело для здійснення контрольних процедур, крім того, облік сам по собі наділений контрольними функціями, оскільки застосування методів бухгалтерського обліку, як от: документації та інвентаризації, оцінки та калькуляції, рахунків і подвійного запису, балансу і звітності, дають змогу прослідкувати за виконанням статутних вимог, ефективним використанням виробничих ресурсів підприємства, для забезпечення збереження власності і досягнення найбільшої ефективності господарської діяльності.

Ефективний менеджмент передбачає організацію обліку конкретного суб'єкта господарювання за такими принципами [8]:

- повнота й аналітичність інформації (показники звітів не повинні потребувати аналітичних процедур);

- періодичність (відображає виробничий і комерційний цикли підприємства, цінність інформації визначається доцільністю і вчасністю, точність інформації при скороченні часу підготовки забезпечує графік збору, обробки і групування даних);

- оцінка результатів діяльності структурних підрозділів і підприємства в цілому;

- узгодженість (пристосованість до потреб оперативного управління);

- комплексний підхід і взаємозв'язок усіх видів обліку;

- бюджетний метод управління витратами, фінансами, комерційною діяльністю (використовується на великих підприємствах, передбачає планування всіх сфер діяльності).

Дотримання усіх принципів є головною умовою того, щоб облік ефективно виконував свої завдання як функція управління.

Облік та аналіз як основні функції управління створюють інформаційні передумови:

- 1) для розвитку підприємства;
- 2) для контролю і регулювання відхилень у діяльності виробничих і управлінських структур, що знижують можливість досягнення цілей і тим самим являють загрозу фінансовій стійкості та життєдіяльності підприємства [8].

Аналіз — це функція управління, яка полягає у вивченні, систематизації, узагальненні та оцінці досягнутих результатів, на основі чого здійснюється виявлення і мобілізація резервів з метою забезпечення максимальної ефективності використання ресурсів підприємства (держави). Функція аналізу є важливою і незамінною в системі управління, оскільки за результатами аналітичного дослідження можливо обґрунтувати оптимальне управлінське рішення, яке знайде свій вияв у подальшому регулюванні та плануванні діяльності підприємства (держави).

Я.Г. Берсуцький вважає, що економічний аналіз виступає інформаційною базою для прийняття управлінських рішень, за допомогою якого реалізуються основні функції управління: планування, облік і контроль, регулювання, організація і стимулювання" [2, с. 8].

В.П. Долинський висловлює думку, що всебічний і систематичний аналіз є необхідною умовою науково обґрунтованого керівництва, дозволяє своєчасно і правильно приймати управлінські рішення як з поточних економічних питань, так і на віддалену перспективу [4, с. 3].

К.С. Жадько, досліджуючи облік, аналіз і контроль як функції управління фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання на макрорівні, вважає, що такі функції повинні забезпечити виконання таких завдань:

1) інформаційно забезпечити діяльність підприємств будь-яких організаційно-правових форм, форм власності і видів діяльності, об'єднань, установ на предмет виконання ними нормативно-правових актів, що містять юридичні норми, регулюють відношення, що виникають в процесі їх фінансово-господарської (підприємницької) діяльності, і управління цими відносинами;

2) забезпечити контроль на макрорівні, а саме — контроль установ, підприємств з державною участю або пов'язаних з діяльністю держави (що використовують в своїй діяльності державну власність, виконують державні за-

мовлення і завдання, відносно яких надані державні гарантії, і інші забезпечення, що мають надані органами державної влади податкові, митні і інші пільги і переваги і т.д.) на предмет ефективності різних аспектів їх фінансово-господарської діяльності (оцінка ефективності); визначення доцільності їх діяльності (по її напрямках, або сегментах). Як доповнення до цього завдання, слід врахувати розробку варіантів оптимізації систем управління фінансово-господарською діяльністю вищевказаних суб'єктів господарювання і виявлення резервів підвищення ефективності діяльності вищезгаданих суб'єктів на фінансові потоки в державі;

3) своєчасність і повноту розрахунків щодо виконання замовлень, планових завдань з надання послуг і дотриманням нормативів фінансових витрат;

4) квотування (введення кількісних і вартісних обмежень на певний строк по певних товарах, роботах і послугах) і виконання експортних та інших квот (квот на експорт сировини, вилов риби і ін.);

5) законність і правильність надання і використання податкових, митних і інших фінансових пільг суб'єктам господарювання;

6) контроль за правильним (законним) і економічно підтвердженим розподілом всіх видів платежів і асигнувань відповідно до затвердженого бюджету [5].

Незважаючи на важливість обліку, аналізу та контролю як функцій управління, без їх тісного взаємозв'язку із іншими функціями менеджменту, як-от: плануванням, організацією, координацією, мотивацією, регулюванням, вони не в змозі виконувати свої завдання, адже лише завдяки поєднанню усіх функцій у єдину систему, забезпечується та міра синергетичного ефекту, яка дає можливість підприємству працювати з максимальною віддачею.

На основі проведених досліджень сформовано модель формування обліково-аналітичного забезпечення управління публічними закупівлями, що відображено на рисунку 7.

Як видно із рисунку, функції обліку, аналізу та контролю, взаємодіючи із іншими функціями управління, формують обліково-аналітичне забезпечення управління публічними закупівлями, що представляє собою інформацію, яка відповідає критеріям своєчасності, точності, достовірності, об'єктивності, неупередженості.

ВИСНОВКИ

Отже, ефективність управління публічними закупівлями залежить від якості обліково-ана-

літичного забезпечення, яке формується завдяки функціонуванню обліку, аналізу та контролю в системі менеджменту. Сутність обліково-аналітичного забезпечення управління публічними закупівлями включає: збір та накопичення первинних даних (первинне документування господарських операцій); їх групування у певній послідовності на рахунках бухгалтерського обліку та відображення в облікових регістрах з метою узагальнення показників у формах звітності (бухгалтерської, фінансової, статистичної, податкової); оцінку та систематизацію отриманих даних з використанням способів і прийомів економічного аналізу; проведення заходів (процедур) попереднього, поточного і наступного контролю, що також допомагає створити основу для підготовки і прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Література:

1. Здирко Н.Г. Принципи здійснення публічних закупівель в Україні. Вчені записки Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. Т. 31 (70). № 1. 2020. С. 231—236.
2. Берсуцкий Я.Г., Дугинская И.А., Дугинский Б.А. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пос. Д.: ДИЗХП, 2000. 181 с.
3. Вуйців М.М. Ідентифікація функцій внутрішньогосподарського контролю "на межі" бухгалтерського обліку та системи управління. Економіка та держава. № 11, 2011. С. 91—94. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/11_2011/26.pdf (дата звернення 10.03.2020).
4. Долинський В.П. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. К.: Урожай, 1993. 152 с.
5. Жадько К.С. Облік, аналіз і контроль як функції управління фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання. Бізнес-навігатор. 2014. № 2 (34). С. 155—158. URL: http://business-navigator.ks.ua/journals/2014/34_2014/30.pdf (дата звернення 10.03.2020).
6. Завадський Й.С. Менеджмент: Мапа-гамент. К.: Вид-во Європейського ун-ту. Т. 1. 3-вид., доп, 2002. 542 с.
7. Кирейцев Г.Г. Функции учета в механизме управления сельскохозяйственным производством. — К.: УСХА, 1992. — 240 с.
8. Костенко О.М. Облік і аналіз як основні функції обліково-аналітичної системи управління. Агроінком. 2008. № 5-6. С. 113-115. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agroincom_2008_5-6_27 (дата звернення 10.03.2020).
9. Чумакова І. Зміна ідеології контролю або перспективи розвитку функції аудиту в секторі управління державними фінансами України. Бухгалтерський облік і аудит. 2013. № 9. С. 28—36. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2013_9_6 (дата звернення 10.03.2020).
10. Левченко З.В. Організація бухгалтерського контролю на підприємстві. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/944/1/%D0%9E%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F%20%D0%B1%D1%83%D1%85%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%BB%D1%8E1.pdf> (дата звернення 10.03.2020).
11. Пивоваров К.В. Особливості фінансового контролю як функції державного управління. Інвестиції: практика та досвід. — 2013. № 13. С. 89—92. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2013_13_23 (дата звернення 10.03.2020).
12. Подолянчук О.А. Управлінський контроль як вид внутрішньогосподарського контролю підприємства. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2015. № 1. С. 117—126.
13. Черновол О.М. Контрольні функції бухгалтерського обліку та внутрішньогосподарського контролю як функцій управління. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2009. Вип. 15. С. 304—309. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkn_tu_e_2009_15_50 (дата звернення 10.03.2020).
14. Чумаченко Н.Г. Экономический анализ и управление производством. — К.: 1969. 102 с.
15. Управління. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%96%D0%BD%D0%BD%D1%8F> (дата звернення 10.03.2020).
16. Словник української мови. Академічний тлумачний словник (1970—1980). URL: <http://sum.in.ua> (дата звернення 10.03.2020).
17. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996, зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 10.03.2020).
18. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 "Об'єднання підприємств". Наказ Міністерства фінансів України від 07.07.1999 р. № 163. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99> (дата звернення 10.03.2020).
19. Лімська декларація керівних принципів контролю: Декларація, Міжнародний документ

від 01.01.1977. Верховна Рада України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/604_001 (дата звернення 10.03.2020).

20. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Облік і аудит: Термінологічний словник. Л.: Центр Європи, 2002. 671 с.

21. A Statement of Basic Auditing Concepts / American Accounting Association. Committee on Basic Auditing Concepts. — American Accounting Association, 1973. — 58 p. (Studies in Accounting Research, No 6).

22. Господарський Кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення 12.03.2020).

23. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21 грудня 2017 року № 2258-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (дата звернення 12.03.2020).

24. Government Audition Standarts 2011 Revision / United States Government Accountability Office. 235 p. URL: <http://www.gao.gov/assets/590/587281.pdf> (дата звернення 12.03.2020).

25. Ніконова О. Міжнародні стандарти INTOSAI: основні положення, аудиторські підходи, термінологія. Бухгалтерський облік і аудит. 2011. № 2. С. 29—35.

26. Бази́ка С. К. Аудит ефективності як перспективна форма аудиту публічного сектору в Україні. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2016. № 1. С. 24—38.

27. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні: Закон України від 26 січня 1993 року 2939-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-12> (дата звернення 12.03.2020).

28. Про затвердження Порядку проведення внутрішнього аудиту в системі Міністерства юстиції України: Наказ Міністерства юстиції України від 26 вересня 2016 року № 2781/5.

29. Крестьянникова О. О. Деякі аспекти характеристики державного аудиту. Правничий часопис Донецького університету. 2016. № 1—2. С. 19—26.

30. Жирна Ж.А. Концепція побудови цілісної системи державного аудиту. Ж.А. Жирна. Вісник Університету банківської справи НБУ. 2010. № 3. С. 292—296.

31. Письменна М.С. Концептуальні основи аудиту державних закупівель як різновид контролю. Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. 2016. Т. 21, Вип. 10. С. 129—133.

32. Державна аудиторська служба України — ефективна інституція урядового контролю.

Презентація. Сайт Державної аудиторської служби. URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index> (дата звернення 12.03.2020).

33. Про Рахункову палату: Закон України від 2 липня 2015 року № 576-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/576-19> (дата звернення 12.03.2020).

References:

1. Zdyrko, N.H. (2020), "Principles of public procurement in Ukraine", *Vcheni zapysky Tavrijs'koho natsional'noho universytetu im. V.I. Vernads'koho. Seriya: Ekonomika i upravlinnia*, vol. 31 (70), no. 1, pp. 231—236.

2. Bersutskyj, Ya.H. Duhynskaia, Y.A. and Duhynskyj, B.L. (2000), *Analiz khoziajstvennoj deiatel'nosti predpriyatiya [Analysis of the economic activity of the enterprise]*, DYZKhP, Dnipro, Ukraine.

3. Vujtsiv, M.M. (2011), "Identification of functions of internal control "on the border" of accounting and management system", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 11, pp. 91—94, available at: http://www.economy.in.ua/pdf/11_2011/26.pdf (Accessed 10 March 2020).

4. Dolyns'kyj, V.P. (1993), *Analiz hospodars'koi diial'nosti sil'skohospodars'kykh pidpriemstv [Analysis of economic activity of agricultural enterprises]*, Urozhaj, Kyiv, Ukraine.

5. Zhad'ko, K.S. (2014), "Accounting, analysis and control as a function of management of financial and economic activities of economic entities", *Biznes-navihator*, vol. 2 (34), pp. 155—158, available at: http://business-navigator.ks.ua/journals/2014/34_2014/30.pdf (Accessed 10 March 2020).

6. Zavads'kyj, J.S. (2002), *Menedzhment [Management]*, Vyd-vo Yevropejs'koho un-tu, Kyiv, Ukraine.

7. Kyrejtsev, H.H. (1992), *Funktsyy ucheta v mekhanizme upravleniya sel'skokhoziajstvennym proyzvodstvom [Accounting functions in the mechanism of agricultural production management]*, USKhA, Kyiv, Ukraine.

8. Kostenko, O.M. (2008), "Accounting and analysis as the main functions of accounting and analytical management system", *Ahroinkom*, vol. 5—6, pp. 113—115, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agroincom_2008_5-6_27 (Accessed 10 March 2020).

9. Chumakova, I. (2013), "Changing the ideology of control or the prospects for developing the audit function in the public finance management sector of Ukraine", *Bukhhalters'kyj oblik i audyt*, vol. 9, pp. 28—36, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2013_9_6 (Accessed 10 March 2020).

10. Levchenko, Z.V. (2014), "Organization of accounting control at the enterprise", available at: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/944/1/%D0%9E%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F%20%D0%B1%D1%83%D1%85%D0%B3%D0%B0%D0%B5%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%BB%D1%8E1.pdf> (Accessed 10 March 2020).

11. Pyvovarov, K.V. (2013), "Features of financial control as a function of public administration", *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 13, pp. 89—92, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2013_13_23 (Accessed 10 March 2020).

12. Podolianchuk, O.A. (2015), "Management control as a form of internal control of the enterprise", *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktual'ni pytannia nauky i praktyky*, vol. 1, pp. 117—126.

13. Chernovol, O.M. (2009), "Control functions of accounting and internal control as functions of management", *Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 15, pp. 304—309, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2009_15_50 (Accessed 10 March 2020).

14. Chumachenko, N.H. (1969), *Ekonomicheskyy analiz y upravlenye proyzvodstvom* [Economic analysis and production management], Kyiv, Ukraine.

15. wikipedia (2020), "Management", available at: (Accessed 10 March 2020).

16. Dictionary of the Ukrainian language (2020), "Academic Interpretive Dictionary (1970—1980)", available at: <http://sum.in.ua> (Accessed 10 March 2020).

17. Verkhovna Rada of Ukraine (1999), The Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine", available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (Accessed 10 March 2020).

18. Ministry of Finance of Ukraine (1999), Order "On Approval of Accounting Regulations (Standard) 19 "Business Combinations", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99> (Accessed 10 March 2020).

19. Verkhovna Rada of Ukraine (1977), "Lima Declaration of Control Principles", available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/604_001 (Accessed 10 March 2020).

20. Zahorodnij, A.H. and Vozniuk, H.L. (2002), *Oblik i audyt: Terminolohichnyj slovnyk* [Accounting and Auditing: Glossary], Tsentr Yevropy, Lviv, Ukraine.

21. American Accounting Association (1973), "A Statement of Basic Auditing Concepts", American Accounting Association. Committee on Basic Auditing Concepts., *Studies in Accounting Research*, vol. 6.

22. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), "The Commercial Code of Ukraine", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (Accessed 10 March 2020).

23. Verkhovna Rada of Ukraine (2017), The Law of Ukraine "On the audit of financial statements and audit activity", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (Accessed 25 Feb 2020).

24. United States Government Accountability Office (2011), "Government Auditing Standards 2011 Revision", available at: <http://www.gao.gov/assets/590/587281.pdf> (Accessed 10 March 2020).

25. Nikonova, O. (2011), "INTOSAI International Standards: Basics, Auditing Approaches, Terminology", *Bukhhalters'kyj oblik i audyt*, vol. 2, pp. 29—35.

26. Bazyka, S.K. (2016), "Performance audit as a promising form of public sector audit in Ukraine", *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok*, vol. 1, pp. 24—38.

27. Verkhovna Rada of Ukraine (1993), The Law of Ukraine available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-12> <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v2781323-16> (Accessed 25 Feb 2020).

28. Ministry of Justice of Ukraine (2016), "On approval of the Internal Audit Procedure in the system of the Ministry of Justice of Ukraine", available at: (Accessed 10 March 2020).

29. Krest'iannykova, O.O. (2016), "Some aspects of the characteristics of the state audit", *Pravnychyj chasopys Donets'koho universytetu*, vol. 1—2, pp. 19—26.

30. Zhyrna, Zh.A. (2010), "The concept of building a comprehensive system of state audit", *Visnyk Universytetu bankivs'koi spravy NBU*, vol. 3, pp. 292—296.

31. Pys'menna, M.S. (2016), "Conceptual bases of public procurement audit as a form of control", *Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu. Seriya : Ekonomika*, vol. 21, no. 10, pp. 129—133.

32. State Audit Service of Ukraine (2020), available at: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index> (Accessed 10 March 2020).

33. Verkhovna Rada of Ukraine (2015), The Law of Ukraine "On the Accounting Chamber", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/576-19> (Accessed 25 Feb 2020).

Стаття надійшла до редакції 16.03.2020 р.

УДК 631:635.1/8:338.439.63 (045)

С. А. Сегеда,

к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця
ORCID ID: 0000-0002-6179-564X

DOI: 10.32702/2306-6792.2020.6.36

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ТА СПОЖИВАННЯ ОВОЧІВ, БАШТАННИХ ПРОДОВОЛЬЧИХ І КАРТОПЛІ В УКРАЇНІ

S. Sehed, a

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department
Of Accounting and Taxation, Vinnytsia Institute of Trade and Economics of KNUTE

STATISTICAL ANALYSIS OF PRODUCTION AND CONSUMPTION OF VEGETABLES, MELON FOOD CROPS AND POTATOES IN UKRAINE

У статті проведено статистичний аналіз виробництва та споживання овочів, баштанних продовольчих культур і картоплі в Україні. Виявлено перевищення виробництва картоплі (в 1,4—2,8 рази) і овочів (на 20—45%) над їх споживанням у країні. Встановлено, що основними виробниками овочів і картоплі є господарства населення з часткою 81% і 98% відповідно. Розраховано, що збільшення виробництва продукції відбулось за рахунок підвищення урожайності овочів на 43,7% і картоплі на 46,0%. Визначено незначне перевищення темпів зростання виробництва овочів і баштанних продовольчих ($K=1,64$) над темпами їх споживання ($K=1,60$) і суттєве перевищення по картоплі — $K=1,65$ і $K=1,06$ відповідно. Доведено наявність сильного ($r=0,9922$ овочі та баштанні продовольчі) і середнього ($r=0,6836$ картопля) прямого зв'язку між рівнем споживання і виробництвом продукції. Досліджено наявність сильного зв'язку між рівнем середньомісячної заробітної плати та споживанням овочів і баштанних продовольчих культур ($r=0,7805$) та слабкий обернений зв'язок (статистично незначущий) із споживанням картоплі ($r=-0,2844$). Виявлено слабкий зв'язок між індексом споживчих цін на овочі і картоплю та рівнем їх споживання ($r=-0,4017$ і $r=0,2863$ відповідно). Визначено прямий помітний зв'язок між обсягами імпорту та рівнем споживання овочів і баштанних продовольчих культур ($r=+0,5636$) та слабкий (статистично незначущий) зв'язок із споживання картоплі ($r=0,2430$). Встановлено, що попит на овочі, баштанні продовольчі культури і картоплю є нееластичним за пропозицією, ціною продукції і доходами споживачів. Розраховано, що надлишок виробництва овочів і баштанних продовольчих культур протягом 2000—2018 рр. сприяв зростанню експорту з 0,50% до 4,32% від загального обсягу виробництва. Виявлено, що надлишок виробництва картоплі сприяв збільшенню її втрат і переробці на нехарчові цілі з 1,30 % до 17,1% від загального обсягу виробництва продукції. Встановлено, що на внутрішньому ринку вітчизняні виробники овочів, баштанних продовольчих культур і картоплі мають кращі цінові конкурентні позиції, ніж іноземні.

The article presents the production and consumption of vegetables, melon food crops and potatoes in Ukraine. Excess production of potatoes (1.4—2.8 times) and vegetables and melons (by 20-45%) over their consumption in the country is revealed. It is established that the main producers of vegetables and potatoes are households with a share of 81% and 98% respectively. It is estimated that the increase in production was due to the increase of vegetable yields by 43.7% and potatoes by 46.0%. A slight increase in the growth rate of production of vegetables and melon food crops ($K=1.64$) over the rate of their consumption ($K=1.60$) and a significant excess in potatoes — $K=1.65$ and $K=1.06$ respectively were determined. There is a strong ($r=0.9922$ vegetables and melon food crops) and medium ($r=0.6836$ potatoes) direct relationship between consumption and production. The existence of a strong relationship between average monthly wage and consumption of vegetables and melon food crops ($r=0.7805$) and weak connection (statistically insignificant) with

potato consumption ($r = -0.2844$) were investigated. We found a weak relationship between the Consumer Price Index for vegetables and potatoes and their consumption levels ($r = -0.4017$ and $r = 0.2863$, respectively). A direct correlation between import volumes and consumption of vegetables and melon food crops was found ($r = +0.5636$) and a weak (statistically insignificant) relationship between potato consumption ($r = 0.2430$). Demand for vegetables, melon food crops and potatoes has been found to be inelastic in supply, price of produce and consumer incomes. It is estimated that the surplus production of vegetables and melon food crops during the years 2000–2018 contributed to an increase in exports from 0.50% to 4.32% of total production. It was found that the excess production of potatoes contributed to the increase of its losses and processing for non-food purposes from 1.30% to 17.1% of the total production. It is established that domestic producers of vegetables, melons and potatoes have better price competitive positions than foreign producers.

Ключові слова: статистичний аналіз, коефіцієнт кореляції, регресія, еластичність, темп росту, овочі, багаторічні продовольчі культури, картопля.

Key words: statistical analysis, correlation coefficient, regression, elasticity, growth rate, vegetables, melon food crops, potatoes.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Аграрно-продуктове виробництво — це не тільки соціально-економічний базис життєдіяльності кожної конкретної людини, а й підґрунтя продовольчої безпеки всього суспільства та цілої країни. Забезпечення населення різноманітними якісними харчовими продуктами та товарами повсякденного вжитку за рахунок власного виробництва, їх фізичної та економічної доступності для всіх верст населення у відповідності до раціональних норм споживання — основа продовольчої безпеки України. Її вирішення залежить від органічної взаємодії взаємозалежних галузей національного господарства, багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на функціонування аграрно-продуктового виробництва країни.

Одним з важливих факторів життєдіяльності суспільства є забезпечення населення країни повноцінними продуктами харчування, що є основою формування якісного ресурсного потенціалу людини. Надходження в організм людини якісних продуктів харчування за науково-обґрунтованими нормами, їх видовою структурою, збалансованих за вмістом жирів, білків і вуглеводів значною мірою визначає розвиток людини, структурних складових її ресурсного потенціалу. Водночас всі продукти харчування та товари повсякденного вжитку, вироблені з сільськогосподарської сировини, а також навколишнє середовище, мають бути екологічно безпечними для людини. Це необхідно здійснювати на основі організації раціональної структури й ефективного функціону-

вання національного аграрно-продуктового виробництва з його традиційно розвиненими сільськогосподарськими галузями й продуктовими підкомплексами. Наявність багатих природних ресурсів та сприятливих кліматичних умов дозволяє населенню України мати доступне виробництво більшості видів сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів, що формують продовольчу безпеку країни та можуть забезпечити широкий асортимент товарів широкого вжитку, виготовлених із сільськогосподарської сировини, і є особливо важливими для забезпечення здоров'я населення.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проблеми розвитку й ефективності аграрно-продовольчого виробництва та оцінки забезпечення населення України основними продуктами харчування, в тому числі овочами і картоплею, висвітлені в багатьох працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Так, Галат А.М. [2], Духницький Б.В., Новічков О.В. і Полупан В.М. [4], Захарчук О.В. [6], Іваненко В.Ф. [7], Логоша Р.В., Мороз І.О. і Кричковський В.Ю. [9], Сєвідова І.О. [18] та ін. обґрунтували, що розвиток людини неможливий без розвинутого аграрно-продовольчого виробництва, що в свою чергу забезпечило б виробництво науково-обґрунтованого рівня споживання овочів і картоплі.

Єльцова А.Б. і Омельчук С.Т. [5], Лищенко М.О. і Устік Т.В. [8], Руда Н.С. [12], Сєгеда С.А. [13–16, 28], Тихонова Н.О. [19] обґрунтували проблеми виробництва і раціонального споживання овочів і картоплі в країні.

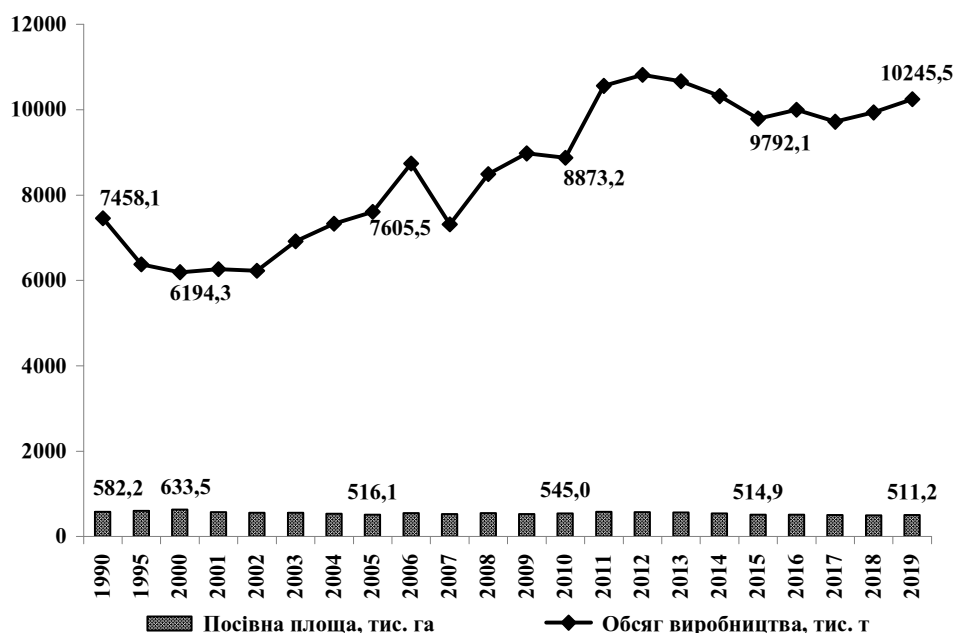


Рис. 1. Посівні площі та виробництво овочів і баштанних продовольчих культур в Україні

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [3].

Проблема забезпечення населення якісним харчуванням є актуальною для багатьох зарубіжних країн. Так, Mina Porkka та ін. вивчали світові тенденції із забезпечення продуктами харчування та їх виробництва протягом досить тривалого часу — 1965—2005 рр. [26]. Особлива увага науковців приділялась факторам, що впливають на споживання людиною основних продуктів харчування. Так, Tatiana Andreyeva, Michael W. Long, Kelly D. Brownell вивчали вплив цін на споживання [29], Jean D. Kinsey — доходи [24], Proscovia Renzaho та ін. — зростання виробництва та, як його наслідок, вплив зростання доходів населення на споживання на прикладі Уганди [25].

Крім того, наукові дослідження підтверджують наявність тісного зв'язку між рівнем споживання основних продуктів харчування, в тому числі овочів, баштанних продовольчих та картоплі, і соціально-демографічними індикаторами людського розвитку [27] і станом здоров'я населення країни [20]. Інші наукові дослідження стверджують, що низьке споживання овочів спричиняє розвиток тривожних розладів [23]. Що стосується України, то сучасний стан аграрно-продуктового виробництва та споживання, а також основні фактори що їх визначають і рівень залишаються недостатньо вивченими.

МЕТА СТАТТІ

Метою дослідження є проведення статистичного аналізу виробництва овочів, баш-

танних продовольчих культур і картоплі та рівня їх споживання населенням України. Джерелом інформації була відкрита платформа даних Державної служби статистики України [3].

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Важливим продуктом харчування для розвитку і життєдіяльності людини є овочі і баштанні продовольчі культури. Вони не містять великої кількості калорій, але мають високий вміст харчових волокон, вітамінів (С, А, Е, К, В), мікроелементів (калій, кальцій, натрій, фосфор, залізо), антиоксидантів, вуглеводів (цукроза, фруктоза, глюкоза, крохмаль, інулін, клітковина) та біофлавоноїдів. Згідно з затвердженими Міністерством охорони здоров'я "Рекомендацій щодо здорового харчування дорослих" цільовий рівень споживання овочів має становити понад 300 грам на добу [12].

Виробництво овочів та баштанних продовольчих культур належить до стратегічно важливих напрямів розвитку сільськогосподарського виробництва, що не лише гарантує продовольчу безпеку держави, але також забезпечує сировиною харчову переробну промисловість, яка випускає експортно-орієнтовану продукцію із високою доданою вартістю. Відповідно в Україні пропозиція товаровиробниками овочевих культур демонструє стійку динамі-

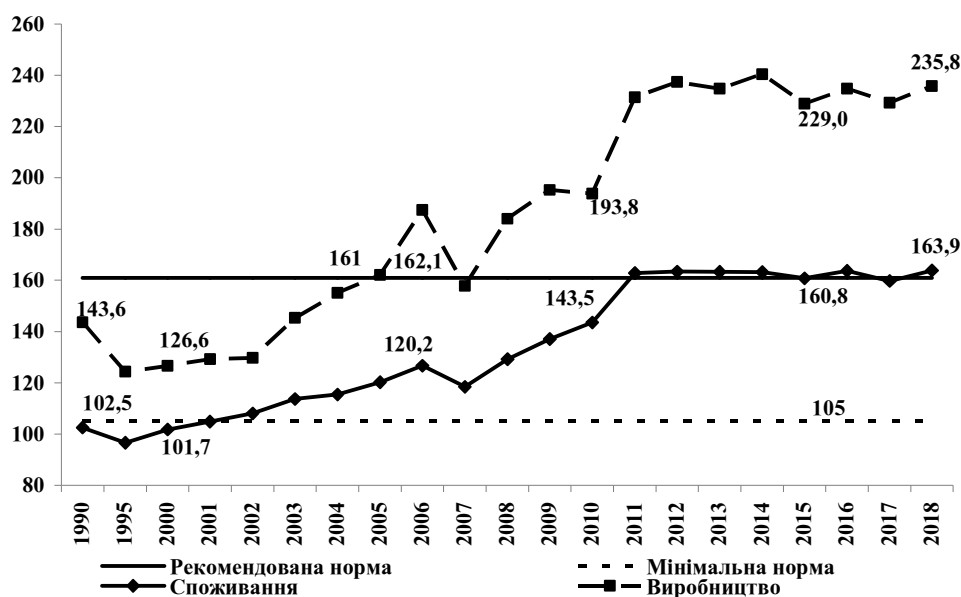


Рис. 2. Динаміка виробництва і споживання овочів і баштанних продовольчих культур в Україні, кг на одну особу

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [1; 3].

ку до збільшення з 7458,1 тис. т у 1990 році до 10245,5 тис. т у 2019 році, або на 37,37% (рис. 1).

Головною причиною збільшення виробництва є підвищення урожайності овочевих культур із 149,0 ц/га в 1990 році до 214,1 ц/га в 2019 році, або на 65,1 ц/га (43,69%), баштанних продовольчих — з 70,9 ц/га до 85,4 ц/га, або на 20,45%. Причому в господарствах населення підвищення урожайності було або несуттєвим (на 45,49% овочевих культур), або спостерігалось зниження — на 14,3% (баштанні продовольчі). Натомість та підприємствах суспільного сектору за досліджуваний період урожайність овочевих культур підвищилась з 157,1

ц з 1 га до 415,6 ц з 1 га, або в 2,6 рази і баштанних продовольчих культур — з 65,9 ц з 1 га до 103,3 ц з 1 га, або на 56,75%.

Посівні площі овочевих культур в Україні зменшились з 455,9 тис. га в 1990 році до 451,8 тис. га в 2019 році, або на 4,1 тис. га (0,9%); баштанних продовольчих — з 126,3 тис. га до 65,0 тис. га, або на 61,3 тис. га (48,54%).

Головними виробниками овочів і баштанних продовольчих культур в Україні є господарства населення. Якщо в 1990 році їх частка в посівах складала 26,37%, то в 2019 році — 92,82%. Отже, переважна кількість овочів і баштанних продовольчих культур вирощуються сільськими до-

Таблиця 1. Динаміка використання овочів і баштанних продовольчих культур (включаючи консервовану та сушену продукцію в перерахунку на свіжу) в Україні за роками

Показники	Рік							2018р у % до 2000 р.
	2000	2005	2010	2015	2016	2017	20018	
У розрахунку на 1 особу, кг:								
- вироблено	126,6	162,1	193,8	229,0	234,8	229,3	235,8	186,26
- експортовано	0,61	3,20	7,32	4,96	5,26	10,48	10,30	1688,52
- спожито	101,7	120,2	143,5	160,8	163,7	159,7	163,9	161,16
Фактичний рівень споживання у % до:								
- раціональної норми*	63,17	74,66	89,13	99,88	101,68	99,19	101,80	38,63 в.п.
- виробництва	80,74	74,45	74,17	70,36	69,85	69,78	69,69	-11,05 в.п.
Структура використання, %:								
- експорт	0,50	2,00	3,64	2,10	2,23	4,49	4,32	3,82 в.п.
- втрати	2,94	5,23	9,07	11,91	11,88	10,62	10,47	7,53 в.п.
- витрачено на корм	12,09	16,17	14,52	15,49	15,39	15,20	15,17	3,08 в.п.
- витрачено на посів	1,43	1,20	1,28	1,09	1,09	1,10	1,11	-0,32 в.п.
- фонд споживання	83,05	75,41	71,49	68,22	69,42	68,59	68,93	-14,12 в.п.
Відсоток імпорту у споживанні, %	0,48	1,33	3,38	0,94	1,35	1,30	1,87	1,39 в.п.

Примітка: * Раціональна норма споживання овочів і баштанних продовольчих культур — 161 кг на 1 особу на рік.
Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [1].

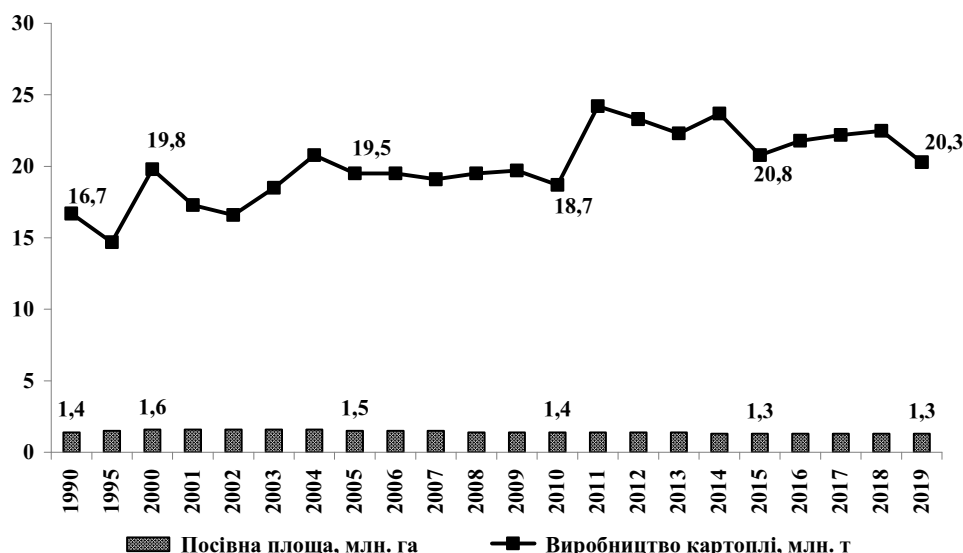


Рис. 3. Посівні площі та виробництво картоплі в Україні

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [3].

могосподарствами на присадибних ділянках у примітивних умовах.

Виробництво є головним фактором забезпечення науково-обґрунтованих норм споживання овочів і баштанних продовольчих населенням країни. Проте протягом 1990—1994 рр. споживання продукції знизилось зі 102,5 кг до 83,7 кг, або на 18,34% (рис. 2). З 1997 року спостерігається деяке зростання, але до 2010 року споживання продукції становило менше рекомендованої Міністерством охорони здоров'я норми (161 кг), з 2011 року цей рівень її перевищує. В 2018 році середньостатистичний україн-

нець споживав 163,9 кг овочів і баштанних продовольчих культур за рік.

Дослідження засвідчили, що темпи зростання виробництва овочів і баштанних продовольчих ($K=1,64$) випереджають темпи зростання їх споживання ($K=1,60$) протягом 1990—2018 рр.

Дослідження показали, що індикатор достатності споживання овочів і баштанних продовольчих культур перевищив рекомендовану Міністерством охорони здоров'я норму в 2011–2018 рр. (табл. 1). Якщо відношення споживання продукції до її виробництва в 2000 році складало 80,74%, то в 2018 році — 69,69%. Відповід-

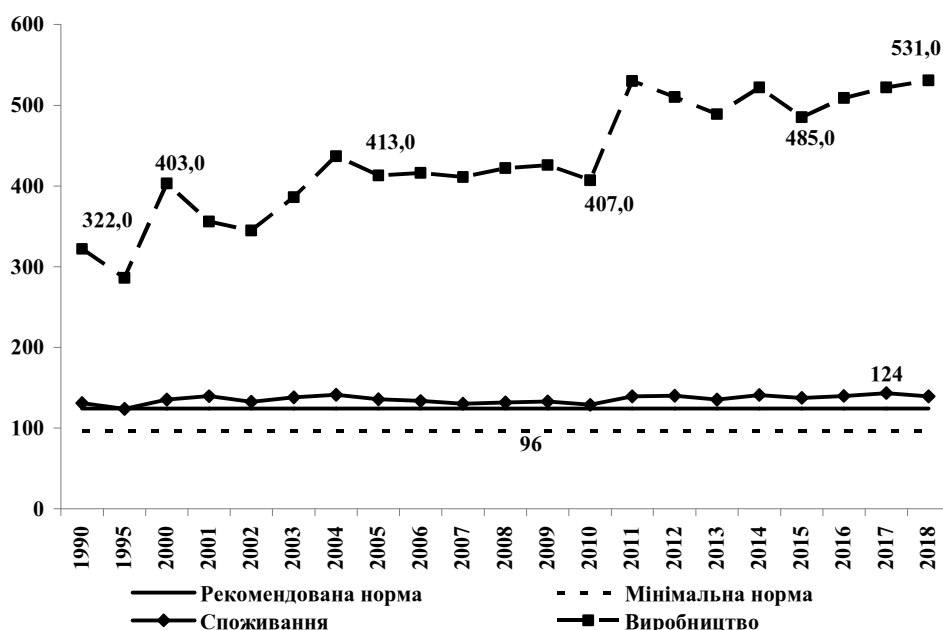


Рис. 4. Динаміка виробництва і споживання картоплі в Україні, кг на одну особу

Джерело: розраховано автором за даними державного комітету статистики України [1, 3].

Таблиця 2. Динаміка використання картоплі в Україні за роками

Показники	Рік							2018 р. у % до 2000 р.
	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	
У розрахунку на 1 особу, кг:								
- вироблено	403,40	413,16	407,78	486,38	509,72	522,72	532,39	131,98
- експортовано	0,02	0,13	0,17	0,35	0,12	0,42	0,52	2600,00
- спожито	135,4	135,6	128,9	137,5	139,8	143,4	139,4	102,95
Фактичний рівень споживання у % до:								
- раціональної норми*	109,19	109,35	103,95	110,89	112,74	115,65	112,42	3,23 в.п.
- виробництва	33,57	32,81	31,62	28,27	27,43	27,43	26,19	-7,38 в.п.
Структура використання, %:								
- експорт	0,01	0,03	0,04	0,07	0,02	0,08	0,10	0,09 в.п.
- втрати та переробка на нехарчові цілі	1,30	10,54	14,21	17,43	14,83	15,38	17,12	15,82 в.п.
- витрачено на корм	28,83	30,59	29,28	30,00	31,62	31,21	31,14	2,31 в.п.
- витрачено на посадку	30,45	26,21	25,58	24,85	25,65	25,46	25,10	-5,35 в.п.
- фонд споживання	39,41	32,64	30,89	27,04	27,87	27,87	26,55	-12,86 в.п.
Відсоток імпорту у споживанні, %	0,07	0,03	0,16	0,08	0,13	0,11	0,13	0,06 в.п.

Джерело: розраховано автором за даними [1].

но надлишок (перевиробництво) пропозиції овочів і баштанних продовольчих культур сприяв зростанню їх експорту з 0,50% до 4,32% від загального обсягу виробництва продукції. Водночас протягом 2000—2018 рр. суттєво підвищилась (7,53 в.п.) частка втрат при збиранні та зберіганні продукції.

Окремим продуктом овочевої групи є картопля, що містить велику кількість різних сполук, сприятливих для розвитку організму людини. До них варто віднести вітаміни (ретинол, рибофлавін, тіамін, піридоксин, аскорбінову кислоту, ергокальциферол, біофлавоноїди, фолієву і нікотинову кислоти, каротиноїди, токоферол, нікотинамід, біотин, вітамін U) та мікроелементи (мідь, кобальт, нікель, йод, марганець). Також картопля містить до 25% крохмалю та незначну кількість білків (туберин), що вважаються найбільш повноцінними з усіх рослинних.

Виробництво картоплі товаровиробниками в Україні характеризується стабільним збільшенням із 16732,4 тис. т у 1990 році до 20268,7 тис. т в 2019 році, або на 21,13% (рис. 3).

Збільшення виробництва картоплі відбулось переважно за рахунок підвищення урожайності культури з 116,8 ц з 1 га в 1990 році до 170,5 ц з 1 га в 2018 році, або на 53,7 ц/га (45,98%). Причому в господарствах населення підвищення урожайності було несуттєвим — з 118,6 ц/га в 1990 році до 169,4 ц/га в 2018 році, або на 42,83%. В підприємствах суспільного сектору за досліджуваний період урожайність картоплі підвищилась із 112,6 ц/га до 252,0 ц/га, або в 2,2 рази.

Протягом 1990—2018 рр. посівні площі картоплі в Україні зменшились з 1428,7 тис. га до 1308,8 тис. га, або на 119,9 тис. га (8,39%).

Відхилення максимального рівня (1701,5 тис. га в 1992 році) до мінімального рівня (1291,2 тис. га в 2015 році) склало 410,3 тис. га. Тобто, коливання посівних площ картоплі за досліджуваний період були незначними.

Виробництво картоплі зосереджено в основному в господарствах населення. Якщо в 1990 році їх частка в посівах складала 69,99% (999,9 тис. га), то в 2018 році — 98,79% (1302,6 тис. га). Це означає, що виробництво картоплі відбувається в примітивних умовах сільськими домогосподарствами на присадибних ділянках.

Дослідження показують, що споживання картоплі протягом 2000—2018 рр. має тенденцію до коливання в діапазоні 128—143 кг на особу та перевищує рекомендовану норму споживання (124 кг/особу) на 3,2—15,3% відповідно (рис. 4).

Якщо в 1999 році рівень виробництва картоплі перевищував споживання в 2 рази, то протягом 2011—2018 рр. — у 3,5—4 рази, та є доступним для споживання населенням країни. До того ж спостерігається самозабезпечення картоплею присадибними ділянками громадян та її низька ціна.

Варто зауважити, що високий рівень споживання картоплі є негативною тенденцією для здоров'я населення, яке картоплею заміщає більш важливі для здоров'я людини продукти харчування (м'ясо, молоко та молокопродукти, риба, ягоди та плоди, горіхи). Відповідно, ми припускаємо, що попит на картоплю буде нееластичним.

Збільшення обсягів виробництва картоплі сприяло нарощуванню її на переробку на нехарчові цілі. Так, по відношенню до 2000 року обсяги виробництва картоплі зросли з 403,4 кг

до 532,4 кг на 1 особу в 2018 році, або на 32,0%. Споживання протягом досліджуваного періоду коливалось в межах 125—140 кг на одну особу. Водночас частка втрат та переробки на нехарчові цілі підвищилась з 1,30% в 2000 році до 17,12% в 2018 році, або на 15,82 відсоткових пункти (табл. 2).

Експорт картоплі за цей період зріс з 1 тис. т у 2000 р. до 22 тис. т у 2018 р., або з 0,01% до 0,10% обсягу виробництва при незначному його імпорті, що становить 0,1—0,2% до обсягів виробництва. Таким чином, нарощування виробництва картоплі призвело до збільшення обсягів переробки, але не забезпечило збільшення обсягів експорту.

Наступним кроком нашого дослідження було з'ясувати наявність зв'язку між обсягами споживання овочів, баштанних продовольчих і картоплі та факторами впливу, а також його тісноту і значимість. Попит з боку населення країни на овоче-баштанні культури і картоплю, що буде результативною ознакою (Y), залежить від багатьох факторів. Одним із важливіших факторів задоволення попиту людини на продукти харчування є достатній рівень виробництва їх у середині країни (x_1).

Попит і пропозиція продукції залежать від рівня цін та доходів населення країни. В ринкових умовах функціонування економіки найбільшої ваги серед доходів громадян країни має рівень заробітної плати. Для точності дослідження середньомісячну заробітну плату, що визначена у гривнях, нами було переведено в долари США за середньорічним курсом НБУ, що є наступним фактором впливу на рівень споживання продуктів харчування (x_2).

У ринкових умовах темпи зростання заробітної плати можуть не співпадати з темпами зростання цін на основні продукти харчування. Тому ще одним фактором впливу нами було обрано індекс споживчих цін на основні продукти споживання в країні (x_3).

Задоволення попиту людини на продукти харчування крім внутрішнього виробництва можливе також і за рахунок імпорту відповідної продукції, особливо, якщо виробництво такої продукції в Україні відсутнє (тропічні фрукти, цитрусові, овочі і баштанні продовольчі в зимово-весняний період). Відповідно обсяги імпорту продукції будуть здійснювати певний вплив на рівень їх споживання в середині країни (x_4).

Дослідження вагомості впливу (тісноти зв'язку) всіх факторів (обсяги виробництва продукції, середньомісячна заробітна плата,

індекс споживчих цін на відповідний вид продукції та обсяги імпорту продукції) на рівень споживання основних продуктів харчування здійснювалось нами шляхом використання методики багатофакторного регресійного аналізу [21, с. 118—124; 22, с. 53—74]. Для об'єктивності результату ми перевірили колінеарну діагностику, сутність якої полягає у виключенні тих факторів, що показали значну взаємну кореляцію ($r \geq 0,80$). Обробка даних кореляційно-регресійної моделі була проведена нами за допомогою програмного продукту Microsoft Excel.

Кореляційно-регресійний аналіз виявив наявність сильного прямого зв'язку ($r=0,7805$) між середньомісячною заробітною платою та споживанням овочів і баштанних продовольчих. Це свідчить, що підвищення обсягів споживання овочевих культур до науково-обґрунтованого рівня обумовлювалось збільшенням доходів громадян країни. Проте даний фактор нами було виключено з моделі багатофакторного регресійного аналізу через взаємну колінеарність ($r=0,80$) з обсягами виробництва продукції.

Дослідження виявили наявність слабого оберненого зв'язку ($r=-0,2844$) між доходами споживачів (середньомісячна заробітна плата) і споживанням картоплі. Тобто попит на продукцію не залежав від зміни рівня доходів споживачів. Це означає, що вказана продукція є доступною і дуже важливою для населення країни. В зв'язку із статистичною незначущістю фактора середньомісячної заробітної плати він був виключений з моделі в подальших розрахунках як несуттєвий.

Результати аналізу виявили наявність слабого ($r=0,2863$ картопля) і помірного ($r=-0,4017$ овочі і баштанні продовольчі) зв'язку між індексом споживчих цін на досліджувані продукти харчування та рівнем їх споживання. Це означає, що ціни на овочі і картоплю, скориговані на інфляційні очікування, не являються перепоною для їх споживання населенням країни. Відповідно, цей фактор також був нами виключений з моделі як статистично незначущий.

Прямий помітний зв'язок спостерігався між обсягами імпорту та рівнем споживання овочів і баштанних продовольчих ($r=+0,5636$). Тобто присутній зв'язок з імпортом тих культур, обсяги виробництва яких є недостатні чи не стабільні (овочі закритого ґрунту в зимово-весняний період). Проте цей фактор показав значну взаємну кореляцію ($r=0,8492$) з обсягами виробництва продукції. Таким чином, вказаний

Таблиця 3. Результати кореляційно-регресійного аналізу тісноти зв'язку між обсягами виробництва та рівнем споживання продуктів харчування

Показники	Продукти	
	Овочі і баштанні продовольчі культури	Картопля
Коефіцієнт кореляції (r)	0,9922	0,6836
Тіснота зв'язку	дуже сильна	середня
Коефіцієнт детермінації (r^2)	0,9844	0,4672
F -критерій Фішера, фактичний	1702,266	23,680
F -критерій Фішера, критичний	4,21	4,21
t -критерій Стюдента, фактичний	41,258	4,866
t -критерій Стюдента, критичний	2,0518	2,0518
Середня помилка апроксимації (A), % (фактична)	2,51	2,61
Середня помилка апроксимації (A), % (критична)	10,0	10,0
Коефіцієнт еластичності (E):		
- за виробництвом	0,7749	0,1744
- за доходом	0,1174	-0,0167
- за ціною	-0,0451	0,0071
Рівняння регресії	$Y=27,6074+0,6136x$	$Y=111,0006+0,0578x$

Джерело: розраховано автором.

показник нами був виключений з моделі в подальших розрахунках.

Зв'язок між рівнем споживання картоплі та обсягами її імпорту був статистично незначущим ($r=0,2430$), тобто несуттєвим. Таким чином, цей фактор також був нами виключений з моделі в кореляційно-регресійному аналізі.

Після виключення всіх несуттєвих факторів нами було проведено розрахунок тісноти зв'язку між обсягами виробництва овочів, баштанних продовольчих культур і картоплі та рівнями їх споживання населенням країни (табл. 3).

Розрахований коефіцієнт кореляції ($r=0,9922$) вказує, що тіснота зв'язку між виробництвом і споживанням овоче-баштанних населенням країни є дуже сильною. Коефіцієнт детермінації ($r^2=0,9844$) свідчить, що мінливість рівня споживання продукції на 98,44% обумовлена саме варіацією обсягів її виробництва.

Розраховані критерії Фішера ($F_{\text{ф}}=1702,226$; $F_{\text{к}}=4,21$; $F_{\text{ф}} > F_{\text{к}}$) і Стюдента ($t_{\text{ф}}=41,258$; $t_{\text{к}}=2,0518$; $t_{\text{ф}} > t_{\text{к}}$) перевищують табличні (критичні) значення, що свідчить про достатньо значущий зв'язок між цими ознаками.

Середня помилка апроксимації (A) не перевищує 10,0% і свідчить про високу якість моделі.

Одержане рівняння регресії означає, що при збільшенні виробництва овочів і баштанних продовольчих культур в розрахунку на одну особу на 1 кг рівень їх споживання збільшиться в середньому на 614 грам.

Розрахований коефіцієнт еластичності за виробництвом ($E=0,7749$) свідчить, що із збільшенням виробництва овоче-баштанних на 1% споживання продукції збільшиться на

0,77%. Тобто обсяг виробництва (пропозиція) є нееластичним відносно споживання (попиту) в Україні. Крім того, попит на овоче-баштанні є нееластичним і за доходом ($E=0,1174$), і за ціною ($E=-0,0451$). Це означає, що споживачі будуть купувати продукцію незважаючи на коливання ринкових цін.

Дослідження засвідчили, що тіснота зв'язку між виробництвом і споживанням картоплі населенням країни є середньою ($r=0,6836$). Варіація пропозиції картоплі на ринку лише на 46,72% визначається мінливістю її споживанням. Звідси випливає, що споживання картоплі на 53,28% обумовлена дією інших факторів, які не були включені до моделі.

Розрахований F -критерій Фішера $F_{\text{факт}}=23,680 > F_{\text{крит}}=4,21$, тобто ймовірність випадково отримати розраховане значення F -критерію не перевищує дозволений рівень значущості 5%. Відповідно, фактичне значення є не випадковим, воно сформувалось під впливом суттєвих факторів. Таким чином, підтверджується статистична значущість всього рівняння регресії і показника тісноти зв'язку — коефіцієнта кореляції.

Розрахований t -критерій Стюдента $t_{\text{вироб}}=4,866$ перевищує табличне значення критерію при рівні значущості $p=0,05$ і числі ступенів свободи $k=27$ $t_{\text{розрах}}=2,052$. Таким чином, визнається статистична значимість коефіцієнтів регресії і кореляції.

Розрахований коефіцієнт еластичності за виробництвом ($E=0,1744$) підтвердив наше припущення щодо нееластичності виробництва картоплі. Тобто збільшення обсягів пропозиції картоплі в Україні на 1% збільшить обсяги по-

питу лише на 0,17%. Також попит на картоплю є нееластичним і за доходом ($E=-0,0167$), і за ціною ($E=0,0071$). Таким чином, обсяги споживання картоплі взагалі не залежать від зміни ринкової ціни і рівня доходів споживачів. Такий факт свідчить про важливе значення картоплі в харчуванні населення та її цінову доступність.

ВИСНОВКИ

У процесі дослідження сучасного стану розвитку аграрно-продуктового виробництва і споживання овочів, баштанних продовольчих культур і картоплі виявлено:

1. Невідповідність рівнів виробництва і споживання продукції. Пропозиція овочів і баштанних продовольчих культур протягом 1990—2018 рр. перевищувала попит на 20—45%, а картоплі — в 1,4—2,8 рази. Споживання продукції характеризується відхиленням у сторону збільшення фактичного їх рівня від рекомендованих медичних норм.

2. У господарствах населення виробляється 98% картоплі і 81% овочів і баштанних продовольчих культур. Отримана на присадибних ділянках продукція як правило є низької якості.

3. Між рівнем споживання овочів та баштанних продовольчих культур та їх виробництвом є дуже тісний і прямий зв'язок ($r=+0,9922$).

4. Рівень середньомісячної заробітної плати є другим важливим чинником впливу на споживання продуктів харчування. Було виявлено прямий і сильний зв'язок між середньомісячною заробітною платою і споживанням овочів та баштанних продовольчих культур ($r=+0,7805$). Таким чином, зростання доходів громадян є вагомим фактором підвищення рівня споживання овочевої продукції, або наближення цього рівня до науково-обґрунтованих раціональних норм харчування.

5. Між обсягами імпорту та рівнем споживання овочів та баштанних продовольчих культур присутній помітний прямий зв'язок ($r=+0,5636$). Це свідчить про необхідність активізації розвитку вітчизняного виробництва, насамперед тепличного господарства. Воно також потребує лобювання та допомоги держави і державного захисту (введення квот і обмежень на імпорт овочевої продукції, інвестування будівництва теплиць за новітньою технологією, повернення пільгової системи оподаткування ПДВ товаровиробників) [17, с. 178].

6. Попит на овочі, баштанні продовольчі культури і картоплю є нееластичним за виробництвом ($E=0,7749$ і $E=0,1744$ відповідно), за доходами споживачів ($E=0,1174$ і $E=-0,0167$

відповідно) і за ціною продукції ($E=-0,0451$ і $E=0,0071$ відповідно). Таким чином, незалежно від дії досліджуваних чинників населення й надалі буде споживати в необхідних кількостях овочі і баштанні продовольчі (переважно відкритого ґрунту) та картоплю як відносно "дешеві" продукти харчування. Низький коефіцієнт еластичності свідчить про можливість споживачів з низькими доходами за допомогою картоплі заміщати більш важливі для здоров'я людини продукти харчування (м'ясо, молоко та молокопродукти, риба, ягоди та плоди, горіхи), що потребує подальших наукових досліджень.

7. Надлишок пропозиції овочів і баштанних продовольчих культур сприяв зростанню експорту до 4,32% від загального обсягу виробництва продукції.

8. Надлишок пропозиції картоплі сприяв збільшенню переробки на нехарчові цілі до 17,1% від загального обсягу виробництва продукції.

9. На внутрішньому ринку спостерігається низька частка імпортової продукції (переважно овочів). Головними причинами є низький рівень доходів населення країни для купівлі імпортової продукції і порівняно нижчий рівень цін на вітчизняну продукцію.

Література:

1. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України (За роками) URL: http://uga-port.org.ua/sites/default/files/z_b_spog_2018.pdf
2. Галат Л.М. Особливості ринку свіжих овочів в Україні / Л.М. Галат // Агросвіт. — 2019. — № 11. — С. 35—44.
3. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm
4. Духницький Б.В., Новічков О.В., Полупан В.М. Ринок овочевих культур в Україні / Б.В. Духницький, О.В. Новічков, В.М. Полупан // Економіка АПК. — 2017. — № 10. — С. 56—60.
5. Єльцова Л.Б., Омельчук С.Т. Оцінка середньодобового споживання овочів та фруктів у раціоні студентської молоді. / Л.Б. Єльцова, С.Т. Омельчук // Єдине здоров'я та проблеми харчування України. — 2018. — № 2 (49). — С. 46—54.
6. Захарчук О.В. Світовий ринок овочів та місце України / О.В. Захарчук // Агросвіт. — 2018. — № 3. — С. 3—7.
7. Іваненко В.Ф. Моделювання показників ефективності виробництва овочів закритого ґрунту / В.Ф. Іваненко // Економіка АПК. — 2013. — № 3. — С. 35—40.

8. Лищенко М.О., Устік Т.В. Значення вітчизняного ринку в забезпеченні населення овочами / М.О. Лищенко, Т.В. Устік // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. — 2016. — Вип. 6 (2). — С. 51—55.

9. Логоша Р.В., Мороз І.О., Кричковський В.Ю. Потенціал і проблеми розвитку вітчизняного ринку органічного овочівництва / Р.В. Логоша, І.О. Мороз, В.Ю. Кричковський // Бізнес інформ. — 2019. — № 1. — С. 215—220.

10. Олійник Т.І., Філімонов Ю.А., Лещенко Л.О. Проблеми розвитку експорту овочевої продукції в умовах динамізації конкурентного середовища / Т.І. Олійник, Ю.А. Філімонов, Л.О. Лещенко // Інвестиції: практика та досвід. — 2019. — № 8. — С. 6—10.

11. Рекомендацій щодо здорового харчування дорослих. Наказ Міністерства охорони здоров'я України. URL: <http://moz.gov.ua>

12. Руда Н.С. Продовольча безпека та значення плодоовочівництва в її забезпеченні. / Н.С. Руда // Економіка АПК. — 2014. — № 5. — С. 105—109.

13. Сегада С.А. Аграрно-продовольче забезпечення населення України / С.А. Сегада // Економіка АПК. — 2017. — № 10. — С. 40—48.

14. Сегада С.А. Оцінка споживання основних продовольчих продуктів в Україні / С.А. Сегада // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. — 2012. — № 3 (69). — С. 195—199.

15. Сегада С.А. Сучасний рівень продовольчого забезпечення в Україні / С.А. Сегада // Економіка та суспільство. — 2016. — № 5. — С. 104—109. URL: <http://economyandsociety.in.ua>

16. Сегада С.А. Характеристика споживання продовольства в Україні та основні фактори впливу на його рівень. / С.А. Сегада // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2015. — № 2 (2). — С. 197—201.

17. Сегада С.А. Тенденції та структура імпорту аграрно-продовольчої продукції / С.А. Сегада // Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького. Серія Економічні науки. — 2019. Вип. 4. — С. 172—190.

18. Сєвідова І.О. Аналіз стану ринку овочевої продукції в Україні та світі. / І.О. Сєвідова // Агросвіт. — 2018. — № 11. — С. 12—16.

19. Тихонова Н.О. Баланс виробництва та споживання овочевої продукції в Україні. / Н.О. Тихонова // Глобальні та національні проблеми економіки. — 2016. — № 11. — С. 28—31.

20. Шушпанов Д.Г. Соціально-економічні особливості споживання продуктів харчування та їх вплив на стан здоров'я населення Ук-

раїни. / Д.Г. Шушпанов // Актуальні проблеми економіки. — 2016. — № 7 (181). — С. 344—356.

21. Andren T. Econometrics. Tomas Andren & Ventus Publishing ApS, 2007.

22. Chatterjee S. and Hadi A.S. Regression Analysis by Example. John Wiley & Sons, Inc. Publication, Hoboken, New Jersey, 2006.

23. Davison, K.M.; Lin, S.L.; Tong, H.; Kobayashi, K.M.; Mora-Almanza, J.G.; Fuller-Thomson, E. Nutritional Factors, Physical Health and Immigrant Status Are Associated with Anxiety Disorders among Middle-Aged and Older Adults: Findings from Baseline Data of The Canadian Longitudinal Study on Aging (CLSA). *Int. J. Environ. Res. Public Health* 2020, 17, 1493. <https://doi.org/10.3390/ijerph17051493>

24. Kinsey, J. (1997). Income and Food Consumption: A Variety of Answers: Discussion. *American Journal of Agricultural Economics*, 79(5), 1461—1464. doi:10.2307/1244361

25. Ntaky, P. R., & Van den Berg, M. (2019). Effect of market production on rural household food consumption: evidence from Uganda. *Food Security*, 11(5), 1051—1070. <https://doi.org/10.1007/s12571-019-00959-2>

26. Porkka M., Kummu M., Siebert S., Varis O. (2013) From Food Insufficiency towards Trade Dependency: A Historical Analysis of Global Food Availability. *PLoS ONE* 8(12): e82714. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0082714>

27. Sehed S., Datsenko G., Otkalenko O., Musil P. (2019). The agrarian food consumption in Ukraine and its association with socio-demographic indicators of human development. *Economic Annals-XXI*, № 1—2 (175). pp. 45—52. doi.org/10.21003/ea.V175-08.

28. Sehed S. (2018). Per capita food consumption trends in Ukraine. URL: <http://ageconsearch.umn.edu/record/271974>.

29. Tatiana Andreyeva, Michael W. Long, Kelly D. Brownell, "The Impact of Food Prices on Consumption: A Systematic Review of Research on the Price Elasticity of Demand for Food", *American Journal of Public Health*. 100, no. 2 (February 1, 2010): pp. 216—222. doi: 10.2105/AJPH.2008.151415

References:

1. State Statistics Service of Ukraine (2019), "Balances and consumption of the main food products by the population of Ukraine", available at: http://uga-port.org.ua/sites/default/files/zb_spog_2018.pdf (Accessed 10 March 2020).

2. Halat, L.M. (2019), "Peculiarities of market of fresh vegetables in Ukraine", *Agrosvit*, vol. 11, pp. 35—44.

3. State Statistics Service of Ukraine (2020), available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (Accessed 10 March 2020).
4. Dukhnytskyi, B.V. Novichkov, O.V. and Poplupan, V.M. (2017), "Vegetable market in Ukraine", *The Economy of AIC*, vol. 10, pp. 56—60.
5. Ieltsova, L.B. and Omelchuk, S.T. (2018), "Evaluation of daily fruit and vegetable consumption by students' youth", *One health and nutrition problems of Ukraine*, vol. 2 (49), pp. 46—54.
6. Zakharchuk, O.V. (2018), "World vegetable market and Ukraine", *Agrosvit*, vol. 3, pp. 3—7.
7. Ivanenko, V.F. (2013), "Simulation of Indicators of Indoor Vegetable Production", *The Economy of AIC*, vol. 3, pp. 35—40.
8. Lyshenko, M.O. and Ustik, T.V. (2016), "The value of the domestic market in providing the population of vegetables", *Uzhorod National University Herald. International Economic Relations and World Economy*, vol. 6 (2), pp. 51—55.
9. Lohosha, R.V. Moroz, I.O. and Krychkovskiy, V.Iu. (2019), "The Potential and Problems of Development of the National market of Organic Vegetable Growing", *Business Inform*, vol. 1, pp. 215—220.
10. Oliinyk, T.I. Filimonov, Yu.L. and Leshchenko, L.O. (2019), "Problems of development of vegetable production export in conditions of dynamization of competitive environment", *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 8, pp. 6—10.
11. Ministry of Healthcare of Ukraine (2017), Order "Adult healthy eating guidelines", available at: <http://moz.gov.ua> (Accessed 16 Feb 2020).
12. Ruda, N.S. (2014), "Food security and the importance of fruit and vegetables in its provision", *The Economy of AIC*, vol. 5, pp. 105—109.
13. Sehed, S.A. (2017), "Agrarian and food security of the population of Ukraine". *The Economy of AIC*, vol. 10, pp. 40—48.
14. Sehed, S.A. (2012), "Consumption assessment of major food products in Ukraine", *Collection of scientific works of VNAU. Series: Economic Sciences*, vol. 3, (69), pp. 195—199.
15. Sehed, S.A. (2016), "The current level of food security in Ukraine", *Economy and Society*, vol. 5, pp. 104—109, <http://economyandsociety.in.ua> (Accessed 17 Feb 2020)
16. Sehed, S.A. (2015), "Characteristics of food consumption in Ukraine and key factors affecting its level", *Herald of Khmelnytsky National University*, vol. 2 (2), pp. 197—201.
17. Sehed S. (2019), "Trends and structure of agricultural products import", *Bulletin of the Cherkasy Bohdan Khmelnytsky National University*, vol. 4, pp. 177—190.
18. Sievidova, I.O. (2018), "Analysis of the state of the vegetable market in Ukraine and in the world", *Agrosvit*, vol. 11, pp. 12—16.
19. Tykhonova, N.O. (2016), "Balance of production and consumption of vegetables in Ukraine", *Global and National Problems of Economics*, vol. 11, pp. 28—31.
20. Shushpanov, D.H. (2016), "Socioeconomic features of food consumption and their influence on population health in Ukraine", *Actual problems of economics*, vol. 7 (181), pp. 344—356.
21. Andren, T. (2007), *Econometrics*, Ventus Publishing ApS, Copenhagen, Denmark.
22. Chatterjee, S. and Hadi, A.S. (2006), *Regression Analysis by Example*, 4th ed, John Wiley & Sons, Inc. Publication, Hoboken, New Jersey, USA.
23. Davison, K.M. Lin, S.L. Tong, H. Kobayashi, K.M. Mora-Almanza, J.G. and Fuller-Thomson, E. (2020), "Nutritional Factors, Physical Health and Immigrant Status Are Associated with Anxiety Disorders among Middle-Aged and Older Adults: Findings from Baseline Data of The Canadian Longitudinal Study on Aging (CLSA)", *Int. J. Environ. Res. Public Health*, vol. 17, p.1493. <https://doi.org/10.3390/ijerph17051493>
24. Kinsey, J. (1997), "Income and Food Consumption: A Variety of Answers: Discussion", *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 79, no. 5, pp. 1461—1464. doi.org/10.2307/1244361.
25. Ntakyio, P. R. and Van den Berg, M. (2019). "Effect of market production on rural household food consumption: evidence from Uganda", *Food Security*, vol. 11(5), pp. 1051—1070. <https://doi.org/10.1007/s12571-019-00959-2>
26. Porkka, M. Kumm, M. Siebert, S. and Varis, O. (2013), "From Food Insufficiency towards Trade Dependency: A Historical Analysis of Global Food Availability", *PLoS ONE*, vol. 8 (12):e82714, <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0082714>
27. Sehed, S. Datsenko, G. Otkalenko, O. and Musil, P. (2019), "The agrarian food consumption in Ukraine and its association with socio-demographic indicators of human development", *Economic Annals-XXI*, vol.1—2 (175), pp. 45—52. doi.org/10.21003/ea.V175-08.
28. Sehed, S. (2018), "Per capita food consumption trends in Ukraine". URL: <http://ageconsearch.umn.edu/record/271974>
29. Andreyeva, T. Long, M. W. and Brownell, K. D. (2010), "The Impact of Food Prices on Consumption: A Systematic Review of Research on the Price Elasticity of Demand for Food". *Am J Public Health*, vol. 100(2), pp. 216—222. [doi: 10.2105/AJPH.2008.151415](https://doi.org/10.2105/AJPH.2008.151415)

Стаття надійшла до редакції 17.03.2020 р.

УДК 334.012.34

Є. В. Міщук,
к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку, оподаткування, публічного
управління та адміністрування, Криворізький національний університет
ORCID ID: 0000-0003-4145-3711

DOI: 10.32702/2306-6792.2020.6.47

УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ СЛУЖБИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧОДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ)

Ie. Mishchuk,
PhD in Economics, Associate Professor, Department of accounting, taxation,
public management and administration, Kryvyi Rih National University

IMPROVEMENT OF THE FORMATION OF THE ECONOMIC SECURITY SERVICE STRUCTURE OF THE ENTERPRISE (ON THE EXAMPLE OF MINING ENTERPRISES)

У статті на прикладі українських підприємств гірничодобувної промисловості обґрунтовано необхідність удосконалення формування структури служб економічної безпеки. Виявлено, що одним із ключових недоліків сучасних організаційних структур цих служб є перемішування безпекозабезпечувальних функцій економічного та кримінального спрямування як у межах одного підрозділу, так і їх дублювання у різних відділах. Із метою усунення наявних протиріч, запропоновано відокремлення дирекції з кримінальної безпеки від структури служб економічної безпеки та надання їй спеціального статусу. Відповідно показано необхідність передання до дирекції з кримінальної безпеки усіх завдань і функцій, які нині виконуються працівниками інших служб і які пов'язані із виявленням, розслідуванням, профілактикою та іншими заходами щодо проступків, злочинів та різного роду правопорушень (не тільки економічного спрямування), а також співпраці із правоохоронними органами. Доведено необхідність виділення служби аналізу економічних інтересів стейкхолдерів і покладення на неї відповідних завдань. Показано, що у цьому підрозділі такий мікс економічних і кримінальних напрямів діяльності буде доречним.

The article on the example of Ukrainian mining enterprises substantiates the need to improve the formation of the structure of economic security services. A detailed analysis of the structure, tasks and functions of the economic security services of the mining and processing plants of JSC Southern Mining and "Poltava Mining and Processing Enterprise has been carried out. It is determined that protective and process approaches to managing economic security are inherent in plants, respectively. It was revealed that one of the key shortcomings of the modern organizational structures of these services is the mixing of functions that ensure the security of the economic and criminal areas both within the same unit, and their duplication in different departments. In order to eliminate the existing contradictions, it was proposed to separate the criminal security directorate from the structure of economic security services and provide it with special status. The necessity of transferring to the Directorate of Criminal Security all the tasks and functions that are now performed by employees of other services and related to the identification, investigation, prevention and other measures of misconduct, crimes and various kinds of offenses (not only economic areas), as well as cooperation with law enforcement, is shown bodies. The necessity of highlighting the service of analysis of economic interests of stakeholders and the assignment of relevant tasks to it is proved. It was established that these tasks can be divided into two separate blocks: economic, which will include an analysis of the economic status of stakeholders, forecasting trends in its development, taking into account possible changes in the structure of their economic interests, and criminal. The latter involves the identification of possible fraudulent schemes, misconduct and crimes, as well as other criminal aspects. It is shown that it is in this service that such a mix of economic and criminal activities will come in handy. The necessity of creating a single unit, which combines the functions of organization, operation and control of the use of information

technologies and systems and the functions of ensuring the security of information interests of the enterprise, is shown. The proposed reorganization of the management structure will highlight the differences in the tasks and functions of the economic and criminal direction of enterprise management aimed at ensuring economic security.

Ключові слова: дирекція з економічної безпеки, дирекція з кримінальної безпеки, організаційна структура, управління економічною безпекою.

Key words: economic security directorate, criminal security directorate, organizational structure, economic security management.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Протягом останнього десятиліття організаційна структура підприємств гірничодобувної промисловості зазнала змін, але зберегла свій лінійно-функціональний характер. Ураховуючи мінливість зовнішнього середовища, підприємства адаптувалися за різними напрямками, у тому числі шляхом реорганізацій в структурі управління. Особливо важливим кроком, на наш погляд, є створення на підприємствах служб економічної безпеки. Протягом останнього часу структура цих служб змінювалася, що характеризує неперервний процес пошуку оптимальних та найбільш ефективних форм, спрямованих на безпекозабезпечувальне управління підприємством. Проте й досі перелік функцій, виконуваних службами економічної безпеки підприємств можна назвати недосконалим й таким, що потребує уточнення.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У сучасній науковій літературі розглядаються варіанти побудови організаційних структур підприємств, у тому числі служб безпеки. Водночас за критерієм, переважно, обирається розмір підприємства, трохи менше уваги — організаційно-правовій формі та виду діяльності [1; 2, с. 116; 3, с. 16; 4]. Крім того, враховуються сфери, в яких діють ризики та загрози. У зв'язку із цим, найчастіше вказують на силову, майнову, фінансову, пожежну, екологічну, технологічну, інформаційну та кадрову безпеку. Усіх їх окремі науковці відносять до служб економічної безпеки [5]. Достатня увага приділяється науковцями також функціям і завданням служби економічної безпеки [1—10]. Особливо у цьому контексті доцільно відмітити напрацювання Овчаренко Є.І., Богданова Р.І. [1], Ілляшенко О.В. [9], а також Меліхової Т.О. [10]. Не зменшуючи наукової цінності існуючих розробок, відмітимо, що переважна їх частина побудована на теоретичних міркуваннях

відносно доцільності та можливої раціональності, тоді як практично відсутні дослідження реально діючих сучасних організаційних структур та аналіз фактично викуваних ними завдань і функцій. За нашим переконанням, тільки ґрунтовний аналіз сучасних реальних даних дозволить зробити виважені висновки та надати практичні рекомендації.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є удосконалення формування структури служби економічної безпеки підприємства (на прикладі підприємств гірничодобувної промисловості).

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Підприємства гірничодобувної промисловості, як і інші великі промислові підприємства мають у своїй організаційній структурі окремі підрозділи, спеціалізацією яких є забезпечення безпеки, у т.ч. економічної. Однак, попри приналежність до однієї галузі, у формуванні таких структурних підрозділів є не тільки спільні, але й відмінні риси.

Розглянемо більш детально організаційну структуру безпекозабезпечувальних служб на прикладі окремих підприємств галузі. Відмітимо, що за результатами проведеного аналізу за 2010—2018 рр. виявлено реорганізаційні процеси в структурі управління підприємствами гірничодобувної галузі, які торкнулися також і структури цих служб.

Наприклад, на ПРАТ "Суша Балка" діяло управління охорони та режиму, до складу якого входили групи режиму та профілактики розкрадань, відділ відеонагляду та бюро пропусків. Це управління підпорядковувалося директору з контролю й бізнес-процедур та збереження активів, а от його заступнику підпорядковувалися відділи економічного спрямування, які опосередковано стосувалися економічної безпеки: відділ перевірки договорів, відділ перевірок фінансово-господарської діяльності та інспекційний відділ. Нині ці відділи переформатовано та реорганізовано. Зазначені напри-

**Таблиця 1. Напрямки діяльності дирекції з безпеки
ПРАТ "Запорізький залізорудний комбінат"**

Напрямок діяльності	Зміст роботи
Робота з контрагентами	Перевірка благонадійності контрагента з метою мінімізації можливих ризиків невиконання контрагентом своїх зобов'язань за договором
	Відвідування підприємств потенційних і існуючих, з метою ознайомлення і аналізу виробничої та комерційної діяльності контрагентів
	Перевірка якості та повноти робіт з будівництва, монтажу, ремонту і наладки обладнання, що виконуються підрядними організаціями, згідно договорів
Приймання, контроль руху та збереження ТМЦ	Проведення вхідного контролю ТМЦ, спрямованого на недопущення поставок продукції виробничо-технічного призначення з відступами за якістю і на попередження запуску у виробництво продукції, що не відповідає вимогам конструкторської та нормативно-технічної документації, а також умовам договорів
Забезпечення внутрішньої безпеки підприємства	Перевірка інформації (її повноти та ступеня достовірності) про факти, які містять в собі ознаки підготовки протиправних дій
	Проведення заходів щодо виявлення правопорушень, які готуються або вже вчинені

Джерело: систематизовано автором за даними ПРАТ "Запорізький залізорудний комбінат".

ми більше не знаходяться під керівництвом одного директора. Виокремлено дирекцію з охорони праці, промислової безпеки та захисту навколишнього середовища. На інших підприємствах також відбувалися зміни, що призвели до більш чіткої диференціації служб безпеки за економічним спрямуванням та у напрямі охорони праці та навколишнього середовища.

Динамічні зміни на інших підприємствах шляхом утворення та функціонування спеціальних структурних підрозділів з економічної безпеки характеризують актуальність у її забезпеченні, а також вказують на еволюцію її сприйняття як складного самостійного об'єкту управління. Водночас залишаються відмінності у загальному керівництві такими структурними підрозділами.

Зокрема на ПАТ "Криворізький залізорудний комбінат" окремо функціонують відділ економічної безпеки та відділ забезпечення режи-

му та охорони, їх безпосереднє управління здійснюється відповідними начальниками цих відділів, а загальне підпорядкування відноситься до однієї особи — заступника голови правління з економічної безпеки, режиму та охорони.

На ПРАТ "Запорізький залізорудний комбінат" функціонує відокремлений структурний підрозділ — служба охорони, яка виконує спеціальні завдання з охорони й захисту об'єктів власності цього комбінату та його майна від протиправних посягань. Водночас на цьому комбінаті діє дирекція з безпеки, якою проводяться заходи, спрямовані на забезпечення безпеки виробничо-господарської діяльності ПРАТ "Запорізький залізорудний комбінат". Їх ціллю є виявлення та запобігання імовірним ризикам та загрозам (внутрішнім і зовнішнім), а також дестабілізуючим чинникам. Діяльність дирекції з безпеки ПРАТ "Запорізький залізорудний комбінат" проводиться за трьома на-

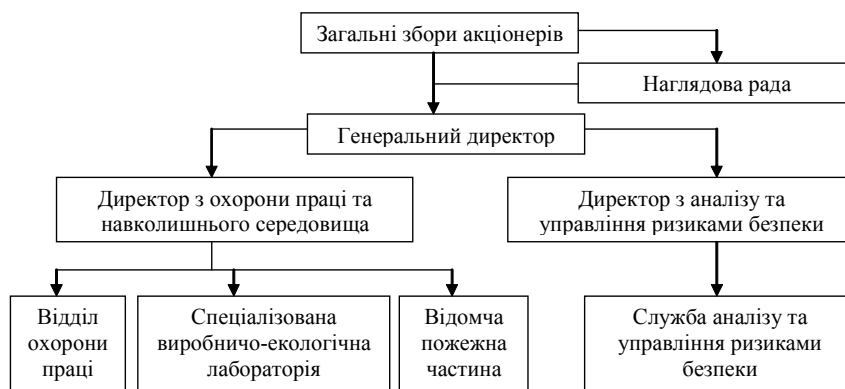


Рис. 1. Витяг з організаційної структури ПРАТ "Північний ГЗК"

Джерело: за даними ПРАТ "Північний ГЗК".



Рис. 2. Схематичне зображення фактичної структури служб економічної безпеки на АТ "Південний ГЗК" та ПРАТ "Полтавський ГЗК"

Джерело: складено автором за даними комбінатів.

прямами: робота з контрагентами, приймання, контроль руху та збереження товарно-матеріальних цінностей, забезпечення внутрішньої безпеки (табл. 1).

Слід звернути увагу на той аспект, що зміст робіт, які здійснюються за напрямком роботи з контрагентами повинен включати як економічний аналіз, так і перевірку щодо можливих шахрайських схем, проступків і злочинів. Наприклад, перевірка благонадійності контрагента на предмет виконання зобов'язань згідно договорів повинна здійснюватися не тільки з позиції його платоспроможності. Важливо, що б ще до початку заключення договорів із різними контрагентами, останні пройшли перевірку на предмет наявності судових рішень та інших кримінальних аспектів. В окремих випадках чинні судові рішення можуть містити інформацію, яка здатна суттєво вплинути на ділові відносини та майбутній результат від них.

На інших гірничо-збагачувальних комбінатах Кривбасу, організаційні структури яких

досліджувалися, відповідні відділи керуються окремими директорами, які також підпорядковуються генеральному директору (або його заступнику як на АТ "Південний ГЗК").

Організаційна структура безпекозабезпечувальних служб гірничо-збагачувальних комбінатів, які входять до гірничодобувного сегменту ТОВ "Метінвест Холдинг" є практично однаковою: на кожному комбінаті функціонує по дві окремі дирекції. Так, на ПРАТ "Північний ГЗК" це дирекція з охорони праці, промислової безпеки та екології та дирекція з аналізу і управління ризиками та безпеки (рис. 2).

На ПРАТ "Центральний ГЗК" аналогічні як і на ПРАТ "Північний ГЗК" дирекції: дирекція з охорони праці, промислової безпеки та екології та дирекція з аналізу та управління ризиками безпеки. Підкреслимо відмінність у назвах останньої дирекції: саме ризики безпеки є предметом управління, а не ризики та безпека, як на ПРАТ "Північний ГЗК". На ПРАТ "Інгuleцький ГЗК" створено як і на двох попередніх ком-

Таблиця 2. Мета і завдання, покладені на служби економічної безпеки підприємств, що досліджуються

АТ «Південний ГЗК»	ПРАТ «Полтавський ГЗК»
Мета функціонування (діяльності)	
Забезпечення стійкого стану комбінату від негативних змін у фінансово-господарській діяльності під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього характеру	Створення системи заходів і координація дій структурних підрозділів комбінату в підвищенні ефективності роботи і отриманні максимальних фінансово-економічних результатів виробництва
Основні завдання	
Забезпечення захищеності науково-технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалу підприємства від прямих або непрямих економічних загроз	Розробка і здійснення заходів щодо найбільш повного і ефективного використання виробничого і економічного потенціалу, фінансових і матеріальних ресурсів ПРАТ «Полтавський ГЗК»
Стратегічне забезпечення стійкого стану підприємства від негативних змін у фінансово-господарській діяльності під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього характеру та дестабілізуючих чинників	Своєчасне виявлення і усунення причин та умов, що сприяють нанесенню фінансового, матеріального і морального збитку інтересам і діловій репутації ПРАТ «Полтавський ГЗК», порушення його нормального функціонування і розвитку
Уживання заходів з мінімізації кількості неблагонадійних контрагентів комбінату	Створення умов для укладення економічно вигідних для ПРАТ «Полтавський ГЗК» договорів і контрактів, і здійснення контролю їх виконання
Розробка заходів, спрямованих на мінімізацію фінансових втрат комбінату від впливу неефективного менеджменту	Забезпечення своєчасного виявлення фактів порушень встановленого на комбінаті порядку здійснення господарських операцій
Забезпечення інформаційної безпеки та запобігання екологічних ризиків в діяльності комбінату	Забезпечення організаційних заходів щодо впровадження Системи управління інформаційною безпекою (СУІБ) ПРАТ «Полтавський ГЗК» і здійснення контролю за її подальшим функціонуванням
Забезпечення підприємства об'єктивною, незалежною інформацією про стан ключових бізнес-процесів для прийняття управлінських рішень	
У Положенні серед основних завдань не прописано. Проте частково прописані серед функцій Управління безпеки	Координація роботи щодо забезпечення збереження об'єктів, будівель, споруд і території комбінату, матеріальних та інформаційних ресурсів.
У Положенні серед основних завдань не прописано. Проте присутні серед функцій окремих структурних підрозділів Управління безпеки	Організація взаємодії (у разі необхідності) з підрозділами служб безпеки інших підприємств

Джерело: систематизовано автором за даними комбінатів.

бінатах дві дирекції: дирекція з промислової безпеки, охорони праці та навколишнього середовища та дирекція з аналізу і управління ризиками безпеки (що за назвою тотожне аналогічній дирекції на ПРАТ "Центральний ГЗК").

На ПРАТ "Полтавський ГЗК" також функціонує дві дирекції: дирекція з промислової безпеки, охорони праці та навколишнього середовища та дирекція з безпеки. Водночас до складу першої з названих дирекцій входять:

- спеціалізована лабораторія промислової санітарії та охорони навколишнього середовища;
- служба промислової безпеки та охорони праці;
- служба екологічної безпеки;
- медико-санітарна частина;
- служба цивільного захисту, техногенної та пожежної безпеки, в якій також виокремлено аварійно-рятувальну службу.

На АТ "Південний ГЗК" подібні до ПРАТ "Полтавський ГЗК" підрозділи, але, на відміну від нього, вони є відокремленими. До їх числа

належать: Управління безпеки; спеціалізована аварійно-рятувальна служба; служба пожежної безпеки; спеціалізована промислова екологічна лабораторія, основним призначенням якої є інструментальні дослідження шкідливих чинників виробництва.

Розглянемо більш детально організаційні структури служб безпеки на АТ "Південний ГЗК" та ПРАТ "Полтавський ГЗК", які певним чином відрізняються (рис. 2).

Надалі перейдемо до аналізу змісту діяльності служб економічної безпеки на АТ "Південний ГЗК" та ПРАТ "Полтавський ГЗК". Вихідною інформацією є Положення про Управління безпеки, введене в дію наказом генерального директору АТ "Південний ГЗК" та затверджене рішенням Правління комбінату, а також Положення про Дирекцію з безпеки, затверджене Головою Правління ПРАТ "Полтавський ГЗК".

Цілі діяльності таких служб на комбінатах, які досліджуються, відрізняються, водночас завдання мають як ряд спільних, так і відмінних рис (табл. 2).

Таблиця 3. Порівняння функцій у межах бізнес-процесу управління економічною безпекою дирекції ПРАТ "Полтавський ГЗК" та загальних функцій Управління безпеки (як структурного підрозділу) АТ "Південний ГЗК"

АТ «Південний ГЗК»	ПРАТ «Полтавський ГЗК»
Проведення єдиної політики в сфері безпеки комбінату з метою захисту від загроз / ризиків різного рівня, збереження і ефективного використання фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів	Моніторинг конкурентного оточення (накопичення, збереження та аналіз даних про прагнення конкурентів, партнерів, суміжників і інших організацій), що впливають на фінансово-господарську діяльність комбінату
Розробка стратегії забезпечення належної економічної безпеки комбінату в конкурентному середовищі	
Проведення комплексу робіт по забезпеченню стабільної життєдіяльності комбінату, захисту його від зовнішніх і внутрішніх загроз і дестабілізуючих чинників	
Ведення діловодства в Управлінні безпеки відповідно до вимог Положення про діловодство на АТ «Південний ГЗК»	Інформаційно-аналітична підтримка процесів підготовки, прийняття та супроводження рішень топ-менеджменту комбінату
Вживання заходів щодо забезпечення безпеки комбінату і захисту комерційної, промислової, фінансової, ділової та іншої інформації	Організація спеціального діловодства, що виключає несанкціоноване отримання конфіденційної інформації
Забезпечення дотримання конфіденційності інформації, яка стала відома під час виконання посадових обов'язків	Робота з правового та організаційного регулювання відносин щодо захисту комерційної таємниці
Проведення внутрішніх розслідувань у відповідності до вимог «Положення про порядок проведення внутрішніх розслідувань»	Організація та проведення службових розслідувань за фактами розголошення відомостей, втрат документів та інших порушень, що відносяться до компетенції Дирекції з безпеки
Контроль ефективності функціонування системи безпеки та здійснюваних заходів з боку охоронних підрядних організацій, спрямованих на збереження власності комбінату, вдосконалення її елементів відповідно до Положення «Про пропускного та внутрішнього режиму»	Організація пропускного і внутрішньооб'єктового режимів в будівлях і приміщеннях комбінату, порядку несення служби охорони. Контроль дотримання вимог режиму співробітниками, суміжниками, партнерами
Взаємодія з правоохоронними органами за фактами розкрадань основних засобів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів та іншого майна, що належить комбінату, а також з інших питань, що належать до компетенції Управління безпеки	Взаємодія з правоохоронними та контролюючими органами в ході здійснення своїх повноважень в підрозділах ПРАТ «Полтавський ГЗК»
Ефективна експлуатація та збереження основних засобів (комп'ютерної техніки оргтехніки), комунікацій і приміщень Управління безпеки	Забезпечення роботи з організації захисту інтелектуальної власності ПРАТ «Полтавський ГЗК»
Окремо серед загальних функцій Управління безпеки не прописані. Проте присутні серед функцій його структурних підрозділів	Забезпечення створення, впровадження, експлуатація, моніторинг, супровід і вдосконалення документованої системи управління інформаційною безпекою ПРАТ «Полтавський ГЗК»
	Контроль виконання працівниками комбінату наказів і розпоряджень ПРАТ «Полтавський ГЗК», пов'язаних із системою управління інформаційною безпекою
	Виконання спеціальних завдань Голови Правління ПРАТ «Полтавський ГЗК», що відносяться до компетенції дирекції з безпеки
	Комплексна юридична перевірка і акредитація контрагентів комбінату
	Контроль роботи підрядних організацій, їх відповідальності за якість і кількість наданих робіт і послуг, регламентації дій працівників ПРАТ «Полтавський ГЗК», упорядкування взаємин між структурними підрозділами комбінату і підрядними організаціями
	Проведення роботи з вивчення ділових партнерів комбінату з метою недопущення укладання не вигідних договорів і контрактів

Джерело: систематизовано автором за даними комбінатів.

Отже, на АТ "Південний ГЗК" мета діяльності Управління безпеки спрямована на забезпечення стійкого стану від негативних змін, а на ПРАТ "Полтавський ГЗК" — на підвищення ефективності та отримання максимальних фінансово-економічних результатів виробництва. Це указує на те, що перший комбінат прагне не допустити погіршення свого досягнутого стану, тоді як другий комбінат надає прерогативу розвитку через досягнення кращих результатів.

Спільною для обох комбінатів є особлива увага до інформаційної безпеки.

Стосовно АТ "Південний ГЗК" можна висунути гіпотезу про захисний підхід до управління

економічною безпекою, оскільки мета діяльності відповідної служби акцентує увагу на убезпеченні від негативних змін через вплив зовнішніх і внутрішніх чинників. Стосовно ПРАТ "Полтавський ГЗК" прийнятною видається гіпотеза про процесний підхід до управління економічною безпекою через актуалізацію в меті діяльності дирекції з безпеки взаємозалежних функцій управління — організації й координації дій його структурних підрозділів, а також контролю.

Висунуті гіпотези підтверджуються при детальному аналізі основних завдань діяльності служб безпеки обох комбінатів.

**Таблиця 4. Порівняння функцій у межах інших бізнес-процесів дирекції
ПРАТ "Полтавський ГЗК" та загальних функцій Управління безпеки
(як структурного підрозділу) АТ "Південний ГЗК"**

Зміст функцій Управління безпеки АТ «Південний ГЗК»	Найменування бізнес-процесу дирекції ПРАТ «Полтавський ГЗК» та зміст відповідної йому функції
Створення для працівників Управління безпеки сприятливих і безпечних умов праці відповідно до Закону України «Про охорону праці», Стандартом підприємства про СУОП на виробничому рівні, іншими нормативними документами з охорони праці та промислової безпеки, що діють на комбінаті, контроль дотримання працівниками Управління безпеки правил внутрішнього трудового розпорядку, правил і норм з охорони праці, виробничої санітарії, протипожежної безпеки	Управління виробничою безпекою, охороною праці, навколишнім середовищем та здоров'ям: - створення безпечних умов праці, контроль за дотриманням правил і норм з охорони праці, техніки безпеки, виробничої санітарії та протипожежного захисту в усіх підрозділах дирекції
Виконання вимог з охорони праці та промислової безпеки, а також заходів по збереженню екологічної безпеки навколишнього середовища при здійсненні функцій, спрямованих на забезпечення економічної безпеки	
Формування кадрового резерву в Управлінні безпеки відповідно до кадровою політикою комбінату	Управління людськими ресурсами та побутом: - добір, раціональна розстановка і переміщення в установленому порядку персоналу підрозділів дирекції, розподіл обов'язків між працівниками відповідно до спеціальності та кваліфікації - контроль за дотриманням працівниками дирекції правил внутрішнього трудового розпорядку працівників ПРАТ «Полтавський ГЗК», трудової, виробничої і технологічної дисципліни
Окремо серед загальних функцій Управління безпеки не прописані. Проте присутні серед функцій його структурних підрозділів (зокрема, відділу фінансово-економічної безпеки)	Управління матеріальними потоками ТМЦ: - здійснення ревізії і контрольних перевірок достовірності обліку фінансових і матеріальних цінностей Управління організаційним розвитком: - аналіз поточного стану бізнес-процесів на комбінаті і внесення пропозицій щодо їх оптимізації

Джерело: систематизовано автором за даними комбінатів

Так, на АТ "Південний ГЗК" ці завдання зводяться до забезпечення захищеності різних видів потенціалу від економічних загроз, убезпечення від дестабілізуючих чинників. Завдання, які поставлені перед дирекцією з безпеки ПРАТ "Полтавський ГЗК" більш розгалужені: вони включають як захисні аспекти (збереження активів і ресурсів), так і ресурсно-функціональні (ефективне використання різних видів потенціалу й ресурсів), а також процесні аспекти (організаційні й координаційні заходи, контроль). Останні аспекти, на наш погляд, превалюють над іншими.

Окрім перелічених відмінностей, слід указати на таку принципову різницю, що початково відмічена у меті: якщо на АТ "Південний ГЗК" завдання діяльності Управління безпеки зосереджені на забезпеченні стійкого стану, то серед завдань дирекції з безпеки ПРАТ "Полтавський ГЗК" відзначено розвиток комбінату.

Крім цього, варто вказати на те, що комбінати дуже стисло охарактеризували наслідки, які не повинна допустити діяльність служб економічної безпеки. Під час конкретизації видів

втрат, на недопущення яких спрямовується ряд спеціальних заходів, на АТ "Південний ГЗК" обмежилися фінансовими втратами, тоді як на ПРАТ "Полтавський ГЗК" їх перелік уточнили та доповнили, представивши у вигляді фінансового, матеріального і морального збитку його інтересам і діловій репутації.

Цікавим є підхід ПРАТ "Полтавський ГЗК" щодо завдань по відношенню до контрагентів. На відміну від АТ "Південний ГЗК", на якому першочерговими визнано заходи з мінімізації кількості таких, що визнано неблагонадійними, на ПРАТ "Полтавський ГЗК" передбачено створення умов для укладання економічно вигідних контрактів і договорів та, що особливо важливо, контроль за їх виконанням.

Характерно, що на ПРАТ "Полтавський ГЗК" функції дирекції з безпеки розподілено згідно певних бізнес-процесів, в яких приймають участь її підрозділи. Ці бізнес-процеси наступні:

- управління економічною безпекою;
- управління людськими ресурсами та побутом;

Таблиця 5. Функції відділів Управління безпеки АТ "Південний ГЗК" за напрямом " діяльність по роботі з контрагентами"

Функції, які стосуються діяльності по роботі з контрагентами	Підрозділи відділу фінансово-економічної безпеки					Відділ із забезпечення внутрішньої безпеки
	Група з аналітичної та операційної роботи	Група з виявлення податкових і інших ризиків	Група з проведення попередньої кваліфікації	Група з контролю за договірною роботою	Група з супроводу тендерних процедур та конкурентної проробки	
1. Взаємодія з підприємствами та організаціями різних форм власності, профільними відділами та структурними підрозділами комбінату з метою отримання оперативної інформації, необхідної для роботи	+					
2. Установлення сумнівних підприємств в ланцюжку контрагентів		+				
3. Ведення бази даних контрагентів і підприємств в ланцюжку постачальників неблагонадійних підприємств		+				
4. Збір і аналіз інформації і документів про контрагентів компрометуючого характеру		+				
5. Проведення перевірок контрагентів на предмет можливості закупівлі послуг / робіт / ТМЦ з метою оцінки технічних, технологічних, фінансових, організаційних можливостей потенційних постачальників (учасників тендерних процедур)			+			
6. Перевірка раніше попередньо кваліфікованих підприємств, в тому числі аналіз раніше проведених перевірок з метою ініціювання процедур дискваліфікації неблагонадійних контрагентів			+			
7. Проведення попередньої кваліфікації субпідрядників, залучених до виконання робіт підрядником			+			
8. Перевірка контрагентів на предмет афільованості з іншими особами, в тому числі з дискваліфікованими постачальниками			+		+	
9. Аналіз достовірності вказівки негативної інформації про контрагента на момент узгодження договірної документа				+		
10. Аналіз альтернативних контрагентів і оцінка можливості залучення даних підприємств в тендерних торгах					+	
11. Ініціювання проведення перевірок технічного і кваліфікаційного потенціалу підприємств на будь-якому з етапів тендеру в разі наявності інформації про неможливість виконати заявлені роботи (поставки) одним або декількома учасниками тендеру					+	
12. Організацію виїзних і невиїзних перевірок суб'єктів господарювання					+	
13. Вивчення діяльності контрагентів, клієнтів і конкурентів, аналіз інформаційних потоків, моделювання і прогнозування ситуації з метою визначення ступенів ризиків						+
14. Надання пропозиції керівництву комбінату про спільну діяльність або взаємодії з клієнтами, партнерами, контрагентами для прийняття обґрунтованих рішень						+
15. Моніторинг, збір і аналіз соціально-політичного середовища всередині і навколо комбінату, в т. ч. із засобів масової інформації, соціальних мереж, громадської думки та з інших джерел для отримання завчасної інформації про можливих провокаційних акціях і впровадження заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків від їх проведення						+

Джерело: систематизовано автором за даними АТ "Південний ГЗК".

— управління матеріальними потоками товарно-матеріальних цінностей;
 — управління виробничою безпекою, охороною праці, навколишнім середовищем та здоров'ям;
 — управління організаційним розвитком.

На АТ "Південний ГЗК" економічну безпеку названо не бізнес-процесом, а функцією, методичну та технічну підтримку якої повинна

забезпечити група з аналітичної та операційної роботи відділу фінансово-економічної безпеки.

Порівняємо основні функції у межах бізнес-процесу управління економічною безпекою дирекції ПРАТ "Полтавський ГЗК" та загальні функції управління безпеки (як структурного підрозділу) АТ "Південний ГЗК" (табл. 3).

Таблиця 6. Функції відділів Управління безпеки АТ "Південний ГЗК" за напрямом "виявлення правопорушення та робота з правоохоронними органами"

Функції, які прямо та опосередковано стосуються виявлення правопорушень та роботи із правоохоронними органами	Окремі підрозділи відділу фінансово-економічної безпеки				Відділ внутрішніх розслідувань	Відділ із забезпечення внутрішньої безпеки	Господарський відділ
	Група з виявлення податкових і інших ризиків	Група з супроводу тендерних процедур та конкурентної проробки	Група з контролю-ревізійної роботи	Група з контролю за прийомом товарно-матеріальних цінностей і виконаних робіт			
1. Систематизація, збір і аналіз запитів, постанов правоохоронних органів, рішень суду на проведення слідчих дій, виїмки документів, актів перевірок, зустрічних перевірок, і рішень на виїмку документів з метою встановлення сумнівних підприємств у ланцюжку контрагентів	+						
2. Взаємодія з правоохоронними органами щодо виявлення податкових ризиків	+						
3. Профілактична робота з недопущення кримінально-процесуальних і податкових ризиків	+						
4. Вибірковий контроль за правомірністю та доцільністю вибору критеріїв оцінки для визначення переможців тендерних процедур		+					
5. Виявлення фактів приписок і понаднормового витрачання (списання) ТМЦ			+				
6. Контроль достовірності обліку товарно-матеріальних цінностей, об'єктів основних засобів			+				
7. Вхідний контроль ТМЦ, що надходять на комбінат			+				
8. Зустрічні перевірки актів приймання ТМЦ на відповідність їх договірним умовам			+				
9. Проведення внутрішніх розслідувань за фактами порушень посадових інструкцій керівниками, професіоналами, фахівцями і працівниками комбінату, порушень технологічного процесу, порушень при виконанні ремонтних робіт, нецільового та нерационального використання обладнання, товарно-матеріальних цінностей, порушень режиму збереження конфіденційної інформації, фактів розкрадань, недостач, випуску недоброякісної продукції, порушень вимог внутрішньооб'єктного режиму та інших правопорушень, які утримуючи в собі загрозу інтересам комбінату, його виробничої та господарської діяльності					+		
10. Підготовку документів та направлення висновків за результатами проведених внутрішніх розслідувань на ім'я особи, який його призначив, за виявленими фактами дисциплінарних, адміністративних і кримінальних правопорушень і надання проектів наказів про прийняття заходів дисциплінарного стягнення до осіб, які допустили такі порушення					+		
11. Вживання заходів для усунення причин і умов, що сприяють вчиненню дисциплінарних, адміністративних і кримінальних правопорушень, а також усунення недоліків у роботі					+		
12. Аналіз причин і умов структури негативних впливів і виявлення кола осіб, які причетні до їх здійснення					+		
13. Розробку та впровадження заходів по виявленню фактів правопорушень, а також таких, які готуються або вже вчинені					+		
14. Надання розрахунку розміру заподіяної шкоди, розміру запобігання шкоди і вартості кожного з впроваджених заходів щодо усунення негативних впливів					+		
15. Сприяння створенню та підтриманню належного рівня внутрішньої безпеки комбінату у розробці силового напрямку діяльності						+	
16. Проведення в структурних підрозділах профілактичної роботи щодо виявлення, попередження та усунення законними методами і засобами протиправних дій або бездіяльності керівників, фахівців і технічних фахівців, режиму зберігання конфіденційної інформації						+	
17. Розробку системи засобів безпеки, яка повинна прогнозувати і виявляти ознаки ймовірних правопорушень, злочинів на ранніх стадіях формування намірів і розробки кримінальними угрупованнями планів злочинних діянь, а також попередження і запобігання цим діянням						+	
18. Створення бібліотеки схем шахрайства та корпоративного шпигунства, визначення індикаторів шахрайства, ведення превентивного моніторингу індикаторів						+	
19. Моніторинг, збір і аналіз соціально-політичного середовища всередині і навколо комбінату, в т. ч. із засобів масової інформації, соціальних мереж, громадської думки та з інших джерел для отримання завчасної інформації про можливих провокаційних акціях і впровадження заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків від їх проведення						+	
20. Представлення інтересів Комбінату на підставі довіреності в кримінальних виробництвах, цивільному судочинстві та виконавче провадження за фактами кримінальних порушень щодо власності комбінату в органах державної влади, органах прокуратури, місцевих та апеляційних судах з усіма правами, наданими законом, як представнику потерпілого, цивільного позивача і відповідача						+	
21. Контроль за раціональним використанням матеріалів і засобів, які виділяються на господарські потреби працівникам комбінату							+

Джерело: систематизовано автором за даними АТ "Південний ГЗК".

Важливо, що обидва комбінати приділяють увагу конкурентному середовищу. Спільні функції також полягають у захисті комерційної таємниці, дотриманні внутрішнього та пропускового режимів. До функцій дирекції з безпеки ПРАТ "Полтавський ГЗК" додатково віднесено проведення роботи з вивчення та перевірки контрагентів. Тоді як на Управління безпеки АТ "Південний ГЗК" такі функції окремо не покладено, але вони присутні серед функцій, покладених на його структурні підрозділи.

Увагу привертає той факт, що однією із функцій Управління безпеки АТ "Південний ГЗК" є ефективна експлуатація та збереження основних засобів, а на ПРАТ "Полтавський ГЗК" — забезпечення роботи з організації захисту інтелектуальної власності.

Окрім перелічених, до функцій Управління безпеки АТ "Південний ГЗК" відносяться ті, які на ПРАТ "Полтавський ГЗК" віднесені до інших бізнес-процесів (табл. 4).

Варто звернути увагу, що на обох підприємствах відносно безпеки персоналу увагу зосереджено на таких аспектах, як охорона праці й техніка безпеки. Водночас відсутні безпекозабезпечувальні заходи щодо їх економічних інтересів.

Стосовно управління персоналом, то слід указати, що на обох комбінатах серед функцій дирекції з безпеки та Управління безпеки передбачена кадрова політика у межах підрозділів цих структурних одиниць. Вважаємо такий підхід вузькоспрямованим і недостатньо ефективним з точки зору урахування безпеки кадрових інтересів на рівні усього підприємства. Частково окремі функції з безпеки кадрових інтересів на підприємствах гірничодобувної промисловості виконуються різними структурними підрозділами. Наприклад, на ПРАТ "Полтавський ГЗК" — дирекцією з управління персоналом та побуту, у підпорядкуванні якої знаходяться дев'ять структурних підрозділів: відділ організації праці та заробітної плати, відділ кадрів, відділ підбору персоналу, відділ підготовки кадрів, господарський відділ, цех громадського харчування, цех експлуатації та обслуговування об'єктів соціального побуту, дільниця з підтримання громадського порядку та дільниця хімічистки. На інших підприємствах функціонують подібні відділи, які не принципово відрізняються назвами та набором функцій, а також мають відмінності у підпорядкуванні. У цьому контексті варто відмітити відділ навчання та розвитку персоналу на АТ "Південний ГЗК", яким проводиться активна діяльність згідно з його найменуванням: організація роботи щодо професійної

підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації, навчання персоналу різних професій та займаних посад, а також навчальні заходи із впровадження корпоративних програм, навчання новоприйнятих працівників і виробничого навчання студентів. Перелічені заходи являють собою актуальне для працівників усіх рівнів питання, яке становить один із чинників безпеки їх економічних інтересів.

Окремим напрямом цього дослідження був поглиблений аналіз функцій, які виконуються окремими структурними підрозділами служб безпеки. Виявлено, що частина з них дублюється, частина — частково належить до компетенції інших, не пов'язаних із безпекою структурних підрозділів, а інша частина — випущена із поля зору і не здійснюється взагалі. Водночас не можна виокремити певне підприємство гірничодобувної галузі, яке б найповнішим чином ураховувало вимоги безпекозабезпечувального управління. Урахування певних напрямів роботи на одних підприємствах, не враховані на інших. І навпаки: функції, на тих підприємствах, на яких достатню увагу спрямовано на ці напрями, поза увагою залишили інші. Такий стан потребує вжиття заходів із удосконалення організаційних структур взагалі, та економічної безпеки зокрема.

Розглянемо на прикладі відділів Управління безпеки АТ "Південний ГЗК" покладені на них функції, які можна віднести до напрямку "діяльність по роботі з контрагентами" (табл. 5).

Отже, вважаємо необхідним навести три основних висновки. По-перше, робота щодо контрагентів є надзвичайно важливим і достатньо великим напрямом у забезпеченні економічної безпеки підприємства. По-друге, таку роботу виконують різні структурні підрозділи (за даними наведеного прикладу їх шість). По-третє, у змісті роботи можна диференціювати два напрямки: економіко-аналітичний та кримінальний. За першим із них здійснюється аналіз їх фінансової спроможності, а за другим — перевіряється можливість фальсифікацій та різного роду шахрайства з їх сторони.

Відносно останнього розглянемо більш детально функції відділів Управління безпеки АТ "Південний ГЗК", які так чи інакше стосуються виявлення правопорушення та роботи з правоохоронними органами (табл. 6).

Отже, у цій таблиці з метою максимально повного відображення фактичних функцій, закріплених за різними відділами Управління безпеки, представлено їх повний склад згідно з Положенням про Управління безпеки АТ "Південний ГЗК". Під час детального ана-

лізу змісту робіт, можна констатувати дублювання певних видів діяльності між різними відділами, попри начебто різні формулювання функцій. Крім цього, можна відмітити, що окремі функції дуже тісно пов'язані між собою, мають один об'єкт, але виконуються різними відділами, що вважається не зовсім раціональним з точки зору ефективності виконуваної роботи. Основні чинники такої нераціональності полягають у наступному:

- збільшенні тривалості часу на передачу необхідних даних із одного відділу до іншого, що в певних випадках знижує цінність інформації та її актуальність;

- підвищенні імовірності зниження якості інформації, яка передається, її повноти та достовірності (через комунікаційні бар'єри та інші чинники);

- тощо.

Наприклад, дублюючими можна назвати функції 6—9 (остання в частині нераціонального використання обладнання, товарно-матеріальних цінностей) та функцію під номером 21.

Крім того, на наше переконання, функції, пов'язані із профілактикою, виявленням і розслідуванням проступків, злочинів і загалом різного роду правопорушень та унеможливленням їх у майбутньому доцільно вивести із структурних підрозділів з економічної безпеки підприємства. Насамперед, це пов'язано із специфікою цієї роботи, що потребує відповідних спеціальних знань, умінь, навичок, а також інших можливостей (зокрема, зв'язків із правоохоронними органами, вміння з ними співпрацювати тощо). Наприклад, на ПАТ "Криворізький залізрудний комбінат" особа, що займала посаду заступника голови правління з економічної безпеки, режиму та охорони з червня 2011 р. по серпень 2019 р. мала таку освіту: експерт-криміналіст, оперативно-розшукова діяльність органів внутрішніх справ (отримана з 1991 р. по 1998 р.). Тільки перебуваючи на посаді, даний керівник отримав додаткову освіту зі спеціальності управління фінансово-економічною безпекою (навчаючись із вересня 2011 р. по червень 2013 р.). Загалом під час створення служб безпеки превалював підхід, за яким очолювати такі підрозділи запрошували колишніх працівників силових структур. Однак економічна безпека підприємства, хоча й залежить від рівня правопорушень, все ж більшою мірою орієнтована на інші — економічні чинники в його діяльності.

ВИСНОВКИ

Таким чином, на основі проведеного аналізу структур управління, завдань і функцій, по-

кладених на служби безпеки гірничодобувних підприємств, пропонуємо удосконалити відповідні аспекти, розпочавши із зміни організаційної структури шляхом розмежування функцій забезпечення суто економічної та окремо кримінальної безпеки.

По-перше, пропонуємо відокремити дирекцію з кримінальної безпеки, якій доручити увесь перелік функцій, пов'язаних, як уже зазначалося, із сферою правопорушень і зловживань. Кандидатуру для керування цієї дирекцією слід шукати серед досвідчених колишніх працівників правоохоронних органів із відповідною освітою. У межах дирекції з кримінальної безпеки слід виділити окремі підрозділи: службу виявлення, розслідування й запобігання правопорушенням та іншим кримінальним аспектам з боку контрагентів усіх груп (постачальників, покупців, конкурентів, фінансово-кредитних установ, інших — тих, яких прийнято називати зовнішніми стейкхолдерами), функцією якої також буде конкурентна розвідка, службу виявлення, розслідування й запобігання правопорушенням, вчиненим персоналом підприємства, а також службу охорони (персоналу й власників на території підприємства, матеріальних і нематеріальних активів від крадіжок та інших посягань).

По-друге, пропонуємо реорганізувати дирекцію економічної безпеки підприємства шляхом відокремлення спеціально створеного структурного підрозділу — служби аналізу економічних інтересів стейкхолдерів. Характерно, що тільки у цьому підрозділі вважається найбільш придатним мікс економічних і кримінальних функцій. Водночас в частині останніх цей підрозділ повинен підпорядковуватися не дирекції з економічної безпеки, а дирекції з кримінальної безпеки. Логічним видається розгалуження у межах цієї служби окремих груп: групи аналізу стану та тенденцій економічних інтересів стейкхолдерів та групи економічних інтересів з боку стейкхолдерів. Саме остання група і підпорядковуватиметься директору з кримінальної безпеки. Такий матричний підхід пропонуємо також застосувати до забезпечення безпеки інформаційних інтересів підприємства. Однак, на відміну від розглянутого, найбільш доцільним видається перенесення усіх функцій щодо організації, експлуатації, контролю та безпеки інформаційних систем і технологій (у т.ч. інформації) до однієї служби. Персонал цієї служби підпорядковуватиметься за окремими функціями — керівнику служби, а за іншими, пов'язаними із правопорушеннями у ІТ-сфері (у т.ч. щодо конфіденцій-

ності інформації) — директору з кримінальної безпеки.

По-третє, до структури дирекції економічної безпеки підприємства повинна увійти окрема служба порівняння та вироблення пропозицій, в якій на підставі інформації, отриманої від усіх структурних підрозділів формуватимуться пропозиції стосовно заходів із забезпечення та підвищення рівня й стану економічної безпеки підприємства. Особливістю такої служби також є те, що вироблені нею пропозиції мають містити не тільки оперативні й тактичні заходи, але й стратегічні.

Перспективи подальших досліджень полягають у визначенні схеми документообігу, встановленні зв'язків і комунікацій з урахуванням зроблених пропозицій, а також у розробці операграм дирекції економічної безпеки та кримінальної безпеки підприємства.

Література:

1. Овчаренко Є.І., Богданов Р.І. Вітчизняні традиції та принципи формування управлінської структури служби економічної безпеки підприємства. Економічна безпека: держава, регіон, підприємство: [кол. монографія]. Полтава: ПолтНТУ. Т 3. 2019. С. 248—270.

2. Ярочкин В.И., Бузанова Я.В. Корпоративная разведка. М.: "Ось-89", 2004. 422 с.

3. Мігус І.П., Лаптев С.М. Роль служби економічної безпеки акціонерного товариства у забезпеченні його економічної безпеки. Економіка та держава. № 12. 2011. С. 15—17.

4. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия как субъект частной правоохранительной деятельности: [монографія]. Москва: Компания "Спутник+", 2003. 220 с.

5. Міненко М.В. Сутність та види суб'єктів забезпечення економічної безпеки підприємств. Ефективна економіка. № 2. 2014. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2802>

6. Якубенко Ю.Л., Золотарьова Л.В. Доцільність створення відділу економічної безпеки на сільськогосподарських підприємствах. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Вип. 5 (05). 2016. С. 135—138.

7. Родіонов О.В., Черкасов А.В. Формування та розвиток економічної безпеки підприємств. Луганськ: Янтар, 2011. 314 с.

8. Кавун С.В. Система економічної безпеки: методологічні та методичні засади: [монографія]. Харків: ХНЕУ, 2009. 299 с.

9. Ілляшенко О.В. Механізми системи економічної безпеки підприємства: [монографія]. Харків: Мачулін, 2016. 504 с.

10. Меліхова Т.О. Економічна безпека підприємства: формування, контроль, ефективність: [монографія]. Херсон: Видавничий дім "Гельветика", 2018. 632 с.

References:

1. Ovcharenko, Ye.I. and Bohdanov, R.I. (2019), *Vitchyzniani tradytsii ta pryntsypy formuvannia upravlinskoi struktury sluzhby ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva* [Domestic traditions and principles of forming the managerial structure of the economic security service of an enterprise], vol. 3, Vyd-vo PoltNTU, Poltava, Ukraine.

2. Iarochkyn, V.Y. and Buzanova, Ya.V. (2004), *Korporativnaia razevedka* [Corporate reconnaissance], Vyd-vo Os-89, Moscow, Russia.

3. Mihus, I.P. and Laptiev, S.M. (2011), "The role of the service of the economic security of the joint-stock company in the security of the economy of the security", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 12, pp. 15—17.

4. Mak-Mak, V.P. (2003). *Sluzhba bezopasnosti predpriyatiya kak sub"ekt chastnoj pravookhranitel'noj deyatel'nosti* [The security service of the enterprise as a subject of private law enforcement], Vyd-vo Kompaniya "Sputnik+", Moscow, Russia.

5. Minenko, M. V. (2014), "The nature and types of subjects of economic security of enterprises", *Efektivna ekonomika*, vol. 2, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2802> (Accessed 01.03.2020)

6. Iakubenko, Yu.L. and Zolotarova, L.V. (2016), "It is advisable to create an economic security department at agricultural enterprises", *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, vol. 5 (05), pp. 135—138.

7. Rodionov, O. V. and Cherkasov, A. V. (2011), *Formuvannia ta rozvytok ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv* [Formation and development of economic security of enterprises], Vyd-vo Yantar, Luhansk, Ukraine.

8. Kavun, S. V. (2009), *Systema ekonomichnoi bezpeky: metodolohichni ta metodychni zasady*: [Economic security system: methodological and methodological principles], Vyd-vo KhNEU, Kharkiv, Ukraine.

9. Illiashenko, O. V. (2016), *Mekhanizmy systemy ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva* [Mechanisms of the enterprise economic security system], Vyd-vo Machulin, Kharkiv, Ukraine.

10. Melikhova, T. O. (2018), *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: formuvannia, kontrol, efektyvnist* [Economic security of the enterprise: formation, control, efficiency], Vyd-vo "Helyetika", Kherson, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 17.03.2020 р.

УДК 338.2:338.44+339.13

Ю. А. Грінченко,
к. е. н., доцент, доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
ORCID ID: 0000-0002-9439-5933

DOI: 10.32702/2306-6792.2020.6.59

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ

Y. Hrinchenko,
PhD in Economics, assistant professor, assistant professor of the chair of marketing
and business administration, Odesa Mechnikov National University

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF THE STATE POLICY OF THE AVIATION INDUSTRY DEVELOPMENT

Сталий розвиток авіаційної галузі вимагає цілісної та комплексної державної політики щодо підтримки цього розвитку, яка б сприяла підвищенню ефективності галузевих агентів, зростанню конкурентоспроможності галузі на світових ринках, розвитку національної економіки та її інтеграції у світове господарство. Лібералізація ринку авіаційних послуг, а також суміжних сфер відкрила нові можливості для зростання галузі, темпи якого останні двадцять років зберігались стабільно високі. Значні інвестиції в галузь, загострення конкуренції та технологічні новації ставлять вимоги щодо сталого галузевого розвитку. Розвиток транспортної інфраструктури для підтримки регіональної та національної економіки, підтримання конкурентних умов у галузі, зменшення всіх видів шкоди для довкілля, розвиток інновацій, технологій та навичок є основними напрямками ефективної державної стратегії розвитку авіаційної галузі.

The sustainable development of the aviation industry requires a comprehensive and complex government policy to support this development. This policy aims to increase efficiency of industry agents' performance, to increase the competitiveness on the international markets, to support national economy growth and its integration into a global economy. Liberalization of aviation services and some of sub-industries has created new possibilities for the industry growth, which was keeping the high rates during the last decades. Large amounts of investments, a fiercer competition and technological break-through innovations require to formulate new conditions for the sustainable growth of the industry. Consumer-centered development, a safer and more secure travel, access for regional and national economy to international markets via the transport infrastructure, less harm to environment, development of innovation, technology and expertise are the main directions for an effective government policy to support the sustainable development of the aviation industry. The strategic layout for the aviation industry development has to consider a need of the economic agents to build connections within and out of the national economy. Aviation transport capacities shall meet the demand from the national producers and travelers. Complying the noise, carbon emissions and plastic waste restrictions need a close cooperation between industry agents and government institutions to balance all interests and develop the best solutions. Competition in the aviation industry delivered great benefits for consumers and triggered a quick growth of the industry. But formation of the big alliances, dominant positions of some airlines in certain airports, increasing cost of

slots are challenging the regulation. As a high-level technology industry the aviation contributes in the development of innovations, education and expertise a lot. The development policy is to move barriers for technological improvement while keeping the protection for long-term investments projects and interests of the industry agents.

Ключові слова: авіаційна галузь, сталий розвиток, державна політика, ринкова конкуренція, транспортна інфраструктура, інновації, екологічно нейтральне зростання.

Key words: aviation industry, sustainable development, state policy, market competition, transport infrastructure, innovations, environment neutral growth.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Визначення напрямів та пріоритетів державної політики щодо регулювання галузевого розвитку є складним теоретичним та практичним питанням. Сучасний етап розвитку економіки, що характеризується прискоренням глобалізації, ускладненням господарського механізму, розвитком нових форм промислової та сервісної кооперації, швидкими темпами інноваційного-технологічного розвитку потребує докорінної зміни концепції державної політики щодо галузевого розвитку, переорієнтування її на цілі сталого розвитку, акцент на споживчій цінності та ефективності конкурентного механізму. Авіаційна галузь є високотехнологічною, комплексною, орієнтованою на глобальні ринки галуззю з тривалими промислово-інвестиційними циклами, яка демонструє сталі темпи зростання. Однак її внесок у національну економіку залежить від ефективності державного регулювання в балансуванні потреб галузевих агентів та національної економіки загалом.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Сучасні напрями розвитку галузевих ринків досліджує Л. Кабраль, серед вітчизняних науковців О.Я. Лотиш. Теоретичні засади формування національної економічної системи висвітлено в роботах М.І. Зверякова. Форми співробітництва та взаємодії в авіаційній галузі досліджено в працях О.В. Андреева, А.І. Козлова, Ю.Б. Голяк. О.М. Ложачевська та К.В. Сидоренко досліджують фактори сталого розвитку підприємств авіаційної галузі, шляхи підвищення їх конкурентоспроможності та умови ефективного співробітництва.

МЕТА І ЗАВДАННЯ СТАТТІ

Метою дослідження є розробка та обґрунтування основних напрямів державної політики сталого розвитку авіаційної галузі в умовах

відкритої економіки та технологічного прогресу. Для досягнення мети було вирішено низку завдань, а саме:

— визначено основні умови та тенденції розвитку авіаційної галузі в контексті національної економіки;

— окреслено напрями регулювання авіаційної галузі щодо впровадження та підтримання інновацій;

— ідентифіковано основні задачі щодо сталого розвитку авіаційної галузі з урахуванням вимог щодо захисту довкілля;

— розроблено комплекс заходів із підтримання конкурентного середовища в сфері авіаційних та суміжних послуг.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Галузева політика є ефективним інструментом забезпечення зростання національної економіки, підвищення її конкурентоспроможності на світових ринках та важелем державної політики в економічній сфері [1, с. 124]. Сучасні тенденції галузевої політики є вплив не лише на виробничий бік галузі, але й орієнтація на розвиток конкуренції та максимізацію споживчої цінності [5, с. 37]. Важливою задачею стратегії розвитку авіаційної галузі є покращення транспортного потенціалу країни, забезпечення потреб у перевезеннях для її громадян та компаній, розвиток сполучення із якомога більшою кількістю напрямів у світі, що відповідає національним інтересам. Ключові пріоритети її виконання репрезентовані в Транспортній стратегії розвитку України до 2030 р. [6]. Для реалізації цієї стратегії потрібно розробити програми співпраці з авіаційними регуляторами інших країн заради узгодження режимів на кшталт "відкритого неба", узгодити можливості із захисту пасажирів в іноземних аеропортах та під час користування послугами іноземних авіакомпаній, долучитись до міжнародних стандартів перевезень та стимулювати вантажні потоки, особливо експортного спрямування. Однією з передумов сталого розвитку національної економіки в умовах гло-

Таблиця 1. Вдосконалення державної політики розвитку авіаційної галузі щодо сприяння зростанню національної економіки

	Регіональний вимір	Національний вимір	Міжнародний вимір
Авіаційні перевізники	<ul style="list-style-type: none"> Аналіз потреби бізнесу на регіональному рівні в повітряному сполученні. Розробка програм регіонального розвитку з урахуванням повітряної транспортної інфраструктури. Заохочення на місцевому рівні розширення географії та частоти польотів в регіоні 	<ul style="list-style-type: none"> Прогноз потреб національної економіки в повітряному сполученні у структурних, географічних та вагових показниках. Впровадження стратегії пріоритетного розвитку повітряного сполучення в регіонах з експортним потенціалом. Розробка програм розвитку національної економіки, у тому числі через технологічні парки та виробничі кластери, з урахуванням повітряної транспортної інфраструктури 	<ul style="list-style-type: none"> Узгодження з іноземними державними інститутами запровадження нових маршрутів повітряного сполучення. Залучення іноземних інвесторів завдяки фактору розвинутого авіаційного сполучення. Гармонізація міжнародних перевезень, митного оформлення та вантажної документації
Аеропорти	<ul style="list-style-type: none"> Виділення та резервування земельних ділянок для розвитку аеропорту та супутньої інфраструктури. Планування розвитку територій з урахуванням потреб аеропортів. Впровадження програм у тому числі спільного інвестування для створення наземної транспортної інфраструктури для обслуговування аеропорту 	<ul style="list-style-type: none"> Підтримання та розвиток регіонально-диверсифікованої мережі аеропортів. Забезпечення доступу пасажирів та національних виробників до аеропортів національну наземну транспортну систему. Впровадження довгострокових програм зростання потужності аеропортів відповідно до потреб економіки 	<ul style="list-style-type: none"> Інтеграція аеропортів в глобальні ланцюги постачань. Просування національних хабів на міжнародному рівні. Переговори з іноземними авіаційними компаніями про користування національними аеропортами
Навігаційні служби	<ul style="list-style-type: none"> Планування розвитку територій з врахуванням маршруту повітряних коридорів 	<ul style="list-style-type: none"> Розробка загальної концепції використання повітряного простору. Розвиток повітряних транспортних коридорів 	<ul style="list-style-type: none"> Узгодження із іноземними країнами використання повітряного простору та мережі повітряних коридорів. Гармонізація тарифної політики користування повітряними коридорами
Сервісні та технічно-ремонтні служби	<ul style="list-style-type: none"> Планування використання територій з урахуванням потреб в розміщенні відповідних служб. Забезпечення постачання, зберігання та утилізації палива та інших технічних рідин. Адаптація місцевого ринку праці для потреб авіаційного сектору 	<ul style="list-style-type: none"> Реалізація програм промислових кластерів підприємств обслуговування авіаційних перевезень. Координація бізнесу та державних інституцій щодо впровадження норм технічного обслуговування літаків та сервісного обслуговування пасажирів 	<ul style="list-style-type: none"> Гармонізація норм технічного контролю та обслуговування літаків. Визнання національних сертифікатів технічного обслуговування літаків

Джерело: розроблено автором.

балізації є приєднання до міжнародної мережі повітряного сполучення, впровадження новітніх галузевих стандартів всередині країни, забезпечення технологічної підтримки та належного навчання. Транспортні коридори мають слугувати інтересам національної економіки, розвивати її експортний потенціал. Розробка нових маршрутів, узгодження їх з іноземними авіаційними інституціями має відбуватись у тісному контакті з представниками бізнесу, а також з національними авіакомпаніями та авіакомпаніями, що розглядають український ринок як один з пріоритетних для свого розвитку, з урахуванням привабливості певних напрямів, їх потенційної потужності, конкурентної ситуації тощо. Важливо інтегрувати повітряні транспортні лінії в глобальні ланцюги постачань, що розширить доступ до світових ринків місцевих компаній, а також стане додатковим фактором до залучення іноземних компаній в інвестування в діючі та нові виробницт-

ва в Україні [4, с. 38]. Треба враховувати, що галузі, які користуються повітряним транспортом, зазвичай є інноваційними, з високим показником доданої вартості, наприклад електротехнічні компанії, фармацевтичні виробництва, виробники автомобільних компонентів, постачальники електронного обладнання та пристроїв. Отже, перевезення вантажів повітряним транспортом є не значним за вагою, але може становити значну суму у вартісному визначенні. Основні заходи із вдосконалення державної політики розвитку авіаційної галузі щодо сприяння економічному зростанню представлено в таблиці 1.

Основним механізмом забезпечення орієнтації галузі на потреби споживача та максимізацію споживчої цінності є забезпечення належної конкуренції у всіх секторах авіаційної галузі. Прозорий, відкритий та неупереджений розподіл слотів в розкладу аеропортів із забезпеченням належного завантаження потужності

аеропортів має бути гарантований державною політикою в сфері регулювання авіаційних перевезень задля якісного зростання галузі на умовах вільної та рівної конкуренції. Держава також повинна опікуватись забезпеченням доступу до повітряного сполучення різних регіонів країни як національного, так й міжнародного напрямків. Однак регулятивні норми не мають шкодити конкуренції, сприяти розвитку мережі авіаційного сполучення, стимулювати створення робочих місць, розвиток компетенцій та зростання продуктивності в галузі.

Лібералізація ринку авіаційних перевезень на початку 1990-х років мала значний вплив на розвиток галузі, який позначився у стрімкому розвитку нових маршрутів, зниженню тарифів та збільшенню частоти польотів. Виникли нові гравці на ринку, особливо в сегменті low-cost перевезень. Але також активно розвивались сполучення через міжнародні хаби. Наступним кроком стала приватизація аеропортів, зокрема завершується продаж державної частки групи "Аеропорти Парижу". Досвід переходу аеропортів у приватну власність показує їх активізацію в сфері залучення нових перевізників та вихід за межі традиційної цільової групи споживачів. Таким чином, державне регулювання аеропортів переорієнтовується на посилення конкуренції між ними. Конкурентне середовище також розповсюджується на сферу навігаційних послуг та служб диспетчерського контролю повітряного простору, пожежні служби, служби наземного обслуговування тощо [3, с. 37]. Конкуренція між авіалініями та конкуренція між аеропортами призвели до посилення співпраці на рівні "авіалінія-аеропорт", що призводить до збільшення частки, а іноді й домінування певного перевізника в певному аеропорту [7]. Такі відносини, з одного боку, дозволяють авіакомпаніям виграти від економії на масштабі з рахунок формування потужних наземних баз із комплексом послуг, пропонувати більшу частоту та більші напрямів польотів. Водночас такі відносини потенційно можуть мати негативний відбиток на конкуренції та звужити вибір споживача. Конкуренція в сфері наземного обслуговування, зокрема обробка вантажів та багажу, не завжди призводить до більш ефективних рішень як для самих постачальників, послуг, так й для авіаліній, аеропортів та врешті споживачів. Лібералізація аеронавігаційних послуг не призвела до швидких змін на ринку, однак поступово конкурентні відносини стали відчутними й в цій сфері.

Важливим фактором роботи аеропорту є "слот" — часовий проміжок використання по-

вітряного простору, а також обладнання аеропорту, зокрема злітно-посадкової смуги, кермових смуг, місця для стоянки, рукавів або транспорту для висадки пасажирів та багажу та приміщень терміналу, що надається тому чи іншому перевізнику для зльоту та посадки. Кількість та правила розподілу слотів регулюється міжнародними угодами, національними регулятивними актами за вказівками IATA. Регулювання має на меті забезпечення прозорого, недискримінаційного та нейтрального розподілу слотів. Існує також вторинний ринок слотів, де авіакомпанії можуть обмінюватись чи продавати слоти одна одній. В ЄС діє правило, що компанія зберігає за собою слот в тому випадку, якщо вона використовувала його не менше 80% часу за попередній період. Таким чином, компанія може розраховувати на збереження своїх слотів у разі виконання вимог до частоти польотів, що дозволяє їй приймати довгострокові фінансові рішення про модернізацію повітряного флоту через закупівлю нових літаків більшої пасажиро місткістю чи більш економічних з точки зору витрат пального. Невикористані або нові слоти потрапляють в "банк слотів". Нові перевізники для аеропорту мають пріоритетне право на отримання 50% слотів з такого банку. Інші слоти та нерозподілені слоти для нових перевізників розподіляють регулятивним або координаційним органом, що керується критеріями розміру та структури ринку, частотою польотів для конкретного перевізника та інтересами місцевих агентів у вигляді аеропорту, наземних та аеронавігаційних служб. Зазвичай розподіл слотів відбувається на безоплатній основі. Для ключових аеропортів проблема дефіциту слотів стоїть дуже актуально, тому авіалінії не мають можливостей отримати слоти в найбільш популярні години. Отже, з одного боку, розподіл слотів за принципом пріоритету поточного користувача дозволяє авіакомпаніям та аеропортам планувати довгострокові інвестиції, а з іншого боку, пасажирів мають скорочений вибір через подібне обмеження прямої конкуренції між перевізниками. На вторинному ринку слотів ціни на популярні слоти у великих аеропортах продаються за ціною, що є доступною тільки для великих та потужних перевізників [10]. Насамперед, нові правила в розподілі слотів мають стосуватись нової потужності аеропорту. Такі правила варто розробити у взаємодії з галузевими агентами, насамперед авіаційними перевізниками та аеропортами. Використання слотів має сприяти щільнішому покриттю національних потреб у перевезеннях,

Таблиця 2. Вдосконалення державної політики розвитку авіаційної галузі щодо сприяння конкуренції

	Регіональний вимір	Національний вимір	Міжнародний вимір
Авіаційні перевізники	<ul style="list-style-type: none"> Впровадження чи скасування регіональних податків на відліт чи відліт пасажирів 	<ul style="list-style-type: none"> Забезпечення недискримінаційних умов для авіаперевізників. Лібералізація тарифної та сервісної політики. Пріоритетний розподіл слотів для нових перевізників. Довгострокова регулятивна стратегія для залучення інвестицій. Програми підтримки авіаційної галузі в кризовій ситуації з урахуванням потреб середніх та малих перевізників 	<ul style="list-style-type: none"> Оподаткування національних перевізників, спрямоване на зростання їх міжнародної конкурентоспроможності. Контроль впливу міжнародних авіаційних альянсів на конкурентну ситуацію. Узгодження нормативних та регулятивних політик щодо авіації на міжнародному рівні
Аеропорти	<ul style="list-style-type: none"> Гармонізація регіональних норм розвитку територій стосовно діяльності аеропортів в межах держави 	<ul style="list-style-type: none"> Програми з приватизації та лібералізації діяльності аеропортів. Вдосконалення національних стандартів розподілу слотів. Реагування на домінування однієї авіакомпанії в аеропорту. Планування розвитку повітряних коридорів з урахування мережі аеропортів. Недискримінаційний доступ до інвестування в розвиток аеропортів. Оподаткування із урахуванням трансакційних витрат аеропорту 	<ul style="list-style-type: none"> Забезпечення аеропортів потрібними державними послугами з митного та прикордонного контролю для міжнародного сполучення. Включення аеропортів до програм розвитку міжнародної мережі повітряного сполучення
Навігаційні служби	<ul style="list-style-type: none"> Планування територій з урахуванням потреб розміщення аеронавігаційного обладнання 	<ul style="list-style-type: none"> Недискримінаційне аеронавігаційне обслуговування перевізників. Запровадження конкуренції на ринку аеронавігаційних послуг 	<ul style="list-style-type: none"> Міжнародна гармонізація тарифної політики на аеронавігаційне обслуговування
Сервісні та технічно-ремонтні служби	<ul style="list-style-type: none"> Недискримінаційний доступ підприємств до місцевої соціально-економічної інфраструктури 	<ul style="list-style-type: none"> Недискримінаційний доступ компаній до надання послуг та технічної підтримки авіаційній галузі. Контроль трансфертного ціноутворення 	<ul style="list-style-type: none"> Впровадження міжнародних уніфікованих стандартів обслуговування та технічної підтримки

Джерело: розроблено автором.

виходу на міжнародні ринки, збереженні конкуренції на існуючих маршрутах та підтримки статусу хабу для відповідних аеропортів при збереженні принципів відкритості, прозорості та рівноправ'я при розподілі. Також потрібно забезпечити найбільше завантаження потужності аеропортів та врахувати інтереси пасажирів щодо вибору оптимальних послуг з повітряного сполучення.

Розподіл слотів між авіалініями та рейсами все більш враховує потреби розвитку територій країни, забезпечення повітряним сполученням регіональних пасажирів та компаній. Потрібно забезпечити маршрути від регіональних аеропортів до національного хабу, до міжнародних хабів, а також підтримати мережу внутрішніх прямих перельотів. Урядові регулятори прямо чи опосередковано впливають на рішення національних аеропортів щодо виділення слотів для перельотів всередині країни задля підтримки регіонального розвитку. Також може бути застосована політика по наданню ексклюзивних прав на здійснення польотів за певними регіональними маршрутами та встановлені стандарти якості для послуги повітряного перевезен-

ня для захисту прав споживачів в умовах обмеженої конкуренції. Звичайно рішення про розвиток регіонального повітряного сполучення приймається в більш ширшому контексті забезпечення розвитку регіонів транспортною інфраструктурою, яка включає всі види наземного, повітряного та водного транспорту. Основна задача полягає у забезпеченні економічних потреб регіону в надійному, швидкому, потужному та ефективному по вартості транспортному сполученню з основними ринками.

Не менш важливою задачею регулювання конкуренції в авіаційній галузі є забезпечення конкурентоспроможності національних агентів на міжнародних ринках. Одним із інструментів виконання такої задачі є податкова політика. Використовується збір на одного пасажирів, розмір якого варіюється в залежності від дистанції подорожі, класу обслуговування та інших факторів. Податок на додану вартість не нараховується на паливо на міжнародні рейси за правилами ICAO [10]. Однак для внутрішніх рейсів країни можуть застосовувати цей податок. Щодо загальної стратегії оподаткування, то важливо передбачити недискримінаційне

оподаткування для невеликих аеропортів, які зазвичай мають більші трансакційні витрати в розрахунку на пасажирів, ніж великі аеропорти. Основні заходи такої політики представлені в таблиці 2.

Сталий розвиток авіаційної галузі неможливий без врахування екологічних факторів, норм щодо шкоди довкіллю та посилення тенденції до екологічно-нейтральної економіки. В контексті авіаційної галузі потрібно додати ще норми із звукового забруднення, які суттєво впливають на можливості розширення та розташування аеропортів, а також загальної схеми використання повітряного простору. Національна програма з розвитку аеропортів, включення потреб авіаційної галузі до проєктів розвитку територій, розробка деталізованих планів щодо адаптації авіаційної галузі до норм забруднення повітря, визначення повітряних коридорів, що сприятимуть швидшим перельотам та водночас не мають негативного шумового впливу на місцеві громади, визначення цільових параметрів частки авіаційної галузі в котах по викиду двоокису вуглецю, створення комплексних програм розвитку транспортної мережі, де авіаційне сполучення виступає в координаті з автомобільним та залізничним сполученням.

Високі темпи зростання пасажиро- та вантажопотоку в авіаційній галузі, які зберігаються навіть після кризових подій, таких як світова економічна криза та пандемії, ставлять амбітні цілі щодо узгодження цього розвитку із факторами екологічної безпеки на глобальному, національному та місцевому рівнях. Якщо на глобальному рівні переважають питання рівня викидів двоокису вуглецю, то на національному рівні також актуальні питання якості повітря, а на місцевому — показники шумового забруднення. Економічні вигоди від авіаційної галузі при розробці стратегії її розвитку мають бути порівняні та збалансовані із шкодою для довкілля. Система економічних стимулів має сприяти використанню галузевими більш екологічно нейтральних технологій, врахуванню ними в стратегіях розвитку економіко-екологічних чинників. Особливо це стосується аеропортів, які мають погоджувати плани свого розширення з місцевими громадами, регіональними та національними програмами розвитку, національною стратегією розвитку транспортної інфраструктури, місцевими планами розвитку територій [11, с. 336]. Розширення аеропортів є тривалим процесом, який має враховувати економічні потреби на тривалий період, можливості авіаційних пере-

візників, національну та регіональну транспортну мережу та стратегію її розвитку, а також національну політику щодо викидів в атмосферу, якості повітря, шумового забруднення та іншого впливу на екологію.

Авіаційна галузь була піонером широкого застосування пластикового посуду, тому відповідно до глобальної стратегії зниження пластикових відходів потрібно передбачити спеціальні заходи із зниження використання пластику підприємствами авіаційної галузі та належної його утилізації.

Поступово частка авіаційного транспорту у викидах двоокису вуглецю зростає, бо в інших галузях, наприклад енергетиці та промисловості, більш екологічні технології впроваджуються швидшими темпами. Частка авіації в загальних вуглецевих викидах складає близько 2%, але ця частка швидко зростає. ІКАО розробляло стратегію розвитку галузі з нейтральним значенням вуглецевого балансу із впровадженням системи торгівлі квот на викиди між авіаційною та іншими галузями [10]. Особливістю авіаційної галузі є її міжнародна спрямованість за визначенням, тому неможливо визначити національну приналежність тих чи інших викидів, бо маршрути можуть пролягати через декілька країн, літаки та авіакомпанії можуть бути зареєстровані в різних країнах. Тому регулювання норм вуглецевих викидів має відбуватись на міжнародному рівні. Односторонні національні дії можуть призвести до зниження конкурентоспроможності галузевих агентів країни на міжнародному ринку, переорієнтуванню пасажирських потоків в інші аеропорти, тому такі дії майже неможливі.

Певні рішення з екологічної безпеки авіаційної галузі знаходяться в технічній та технологічній площині, наприклад, нового покоління двигунів, нових видів палива та нових, більш легких матеріалів. Однак й організаційні заходи, які можуть сприяти вирішенню задачі. Наприклад, зменшення частки порожніх місць в літаку, пересування літака на землі за рахунок наземних двигунів, використання потужності терміналу для живлення системи кондиціювання літака. Однак основний прогрес у зниженні шкоди довкіллю очікується через розробку та впровадження нового покоління авіаційних двигунів, розробку нових видів палива та впровадження гібридних силових установок. Планування територій, суміжність житлових зон та польотного простору біля аеропорту відіграє важливу роль у довгостроковому плануванні розвитку галузі та територій. Задачею держави є розробка ефективного компенсаційного

Таблиця 3. Вдосконалення державної політики розвитку авіаційної галузі щодо екологічної безпеки

	Регіональний вимір	Національний вимір	Міжнародний вимір
Авіаційні перевізники	<ul style="list-style-type: none"> Контроль дотримання норм шумового забруднення та якості повітря 	<ul style="list-style-type: none"> Довгострокові програми із впровадження норм викидів, витрати пального та шуму для літаків. Планування оптимальних повітряних коридорів. Сприяння більшому заповненню місць на літаку. Розробка ефективного компенсаційного механізму при перевищенні рівня забруднень 	<ul style="list-style-type: none"> Гармонізація міжнародних норм щодо всіх видів забруднень, паливної ефективності літаків
Аеропорти	<ul style="list-style-type: none"> Комплексний розвиток транспортної мережі обслуговування аеропорту з пріоритетом рейкового та іншого громадського транспорту. Комплексний розвиток територій, планування житлової та промислової забудови з урахування діяльності аеропорту 	<ul style="list-style-type: none"> Планування мережі аеропортів з урахуванням оптимальних транспортних потоків. Розробка стандартів викидів та якості повітря з урахуванням специфіки аеропорту. Національні програми комплексного розвитку транспортного сполучення, наземного, повітряного та водного. Переведення наземного пересування літаків на електроенергію. Мінімізація часового проміжку очікування літаком дозволу на зліт або посадку 	<ul style="list-style-type: none"> Узгодження з міжнародними перевізниками використання національних аеропортів-хабів
Навігаційні служби	<ul style="list-style-type: none"> Взаємне узгодження повітряних транспортних коридорів та плану розвитку територій 	<ul style="list-style-type: none"> Розширення навігацій можливостей особливо при зльоті та посадці для зменшення маневрування літаків. Вибір повітряних коридорів з урахуванням погодних факторів та фактору завантаженості 	<ul style="list-style-type: none"> Оптимізація міжнародного повітряного сполучення в національному повітряному просторі
Сервісні та технічно-ремонтні служби	<ul style="list-style-type: none"> Запровадження програм зі збору та утилізації відходів авіаційної галузі, особливо пластику, палива та технічних рідин, хімічних сполук, особливо електричних акумуляторів 	<ul style="list-style-type: none"> Впровадження національних стандартів екологічної безпеки в сфері обслуговування, технічної підтримки та ремонту літаків 	<ul style="list-style-type: none"> Узгодження технічних протоколів щодо обслуговування, технічної підтримки та ремонту літаків

Джерело: розроблено автором.

механізму у випадках, коли шумового забруднення уникнути неможливо. А також залучення аеропортів та авіаційних перевізників та визначення напрямів модернізації повітряних коридорів та загального використання повітряного простору.

Управління повітряним простором, визначення транспортних коридорів, забезпечення їх диспетчерською підтримкою є важливим чинником оптимізації перельотів та зменшення відповідних викидів, а також інших видів, забруднення, як й покращення якості для споживача шляхом зменшення часу польоту та меншої залежності від метеорологічних факторів. Перенавантаження повітряного простору призводить до затримок, очікувань літаків у черзі. В результаті збільшуються обсяги забруднень. Координована політика управління повітряним простором у контексті функціонування ключових аеропортів має запобігти таким ситуаціям для кожного конкретного аеропорту.

Не менш важливим у контексті загального зниження забруднення є організація приїзду до аеропорту наземними видами транспорту, тому що зручність, доступність та надійність сполу-

чення до аеропорту суттєво впливає на економічний розвиток як регіону, так й національної економіки в цілому. Витрати на подібну інфраструктуру можуть бути профінансовані за кошти аеропортів, бо вона майже ексклюзивно спрямована на клієнтів аеропорту [7, с. 142]. Однак у кожному конкретному випадку держава приймає рішення щодо спільного фінансування, якщо бачить економічні вигоди для регіональної або національної економіки. За останніми тенденціями держави стимулюють переорієнтацію пасажирського трафіку з користування автомобілем чи таксі на користування залізничним транспортом, автобусами чи трамваями. Однак розгалужена дорожня мережа та достатність місць для паркінгу суттєво впливають на оцінку споживачами зручності користування аеропортом. Для більшості аеропортів більше половини пасажирів добираються саме автомобілем, особистим чи таксі. Одним з пояснень цього факту є те, що автомобільний транспорт залишається найшвидшим способом приїзду в аеропорт. Таким чином, завдяки цьому транспорту доступ до послуг повітряного сполучення в певний проміжок часу,

наприклад, 1 годину, має більша частка населення країни. Однак окрім безпосередньо наявності транспортної інфраструктури потрапляння в аеропорт, важливі також умови її використання, а саме маршрути перевезень, частота, час у дорозі, зручність та комфорт перебування. Стратегія розвитку авіаційної галузі, спрямована на максимізацію споживчої цінності, має комплексно окреслити перспективи розвитку авіаційного сполучення, розвитку аеропорту та відповідної транспортної інфраструктури.

Технологічний фактор також важливий при вирішенні проблеми шуму. Нове покоління літаків, що вже почали експлуатацію протягом 2010-х років виробляють приблизно на 50% меншу шуму під час зльоту та 30% під час посадки [9]. Значне розширення аеропортів, збільшення частоти польотів, більш завантажені повітряні коридори, рейси в нічний час — все це фактори збільшення уваги до шумового забруднення. Заходи щодо захисту довкілля викладені в таблиці 3.

Значущим також є технологічна складова розвитку авіаційної галузі, спрямована на розробку та втілення інновацій, вдосконалення технологій та формування відповідних навичок. Швидкий розвиток цифрових технологій створює величезні можливості із запровадження систем поширення даних між агентами авіаційної галузі, посилення координації між ними та зменшення транзакційних витрат, більш ефективному польоту сприятимуть інновації в сфері автоматизації керування повітряних судном. Задача державного регулювання полягатиме у тому, аби заохочувати швидкому розвитку інновацій, покращенні співпраці компаній та наукових інституцій та дослідних організацій. Не менш важливим є розуміння впливу споживчої поведінки та суспільного інтересу на транспортну галузь та відповідні інновації. В умовах стрімкого технологічного розвитку однієї із задач стратегії галузевого розвитку стає прогнозування потреб у відповідних навичках, визначення потенційного дефіциту спеціалістів та адаптація системи освіти до нових потреб.

Технологічні новації та інноваційні підходи до бізнесу є провідними чинниками зростання продуктивності в галузях, посилення їх конкурентоздатності, створення нових робочих місць та сталому розвитку національної економіки [2, с. 24]. Електрифікація, автономізація, деперсоналізація, запровадження бізнес-моделей за зразком Uber — ці тенденції суттєво змінили умови функціонування транспортної

галузі. Щодо авіаційної галузі то можемо спостерігати швидкий розвиток ринку дронів, у тому числі з підвищеною вантажопідйомністю та дальністю польотів, перспективи комерційного використання суборбітальних польотів та застосування технологій штучного інтелекту в системі управління повітряним простором та літаком. Нові технології вимагають від регулятивних органів нових підходів.

Впровадження цифрових технологій в управління транспортними потоками суттєво збільшують можливості існуючої інфраструктури. Системи збору, поширення, обробки та аналізу великих масивів даних створюють значні можливості для взаємодії агентів авіаційної галузі, від координації між якими суттєво залежить ефективність кожного з них та галузі загалом. Вже впроваджені цифрові навігаційні вежі аеропорту, цифрові інструменти авіоніки (електронних систем управління літаком), бази даних авіаційного призначення. Активно розробляються методи поширення та спільного використання інформації задля координації, у тому числі на основі технології blockchain. Використання подібних даних потребує регулювання щодо забезпечення конфіденційності та захисту персональних даних. Державні інституції можуть сприяти формуванню спільного формату передачу даних. Впровадження нормативів щодо використання повітряного простору дронами одночасно допомагає розробити систему автоматичного управління повітряним простором для комерційного використання. Поступове впровадження на перший план цифрових технологій вимагає посилення захисту від кібератак, що також стає частиною державної стратегії підтримки авіаційної безпеки.

На тлі швидкого розвитку технологій, розвитку нових бізнес-моделей, перспектив нових способів використання повітряного простору необхідно переконатися у гнучкості державного регулювання авіаційної галузі, що не перешкоджатиме таким змінам з одночасним збереженням дотриманням стандартів безпеки, захисту прав споживачів та збереження умов конкурентного вибору, а також внеску галузі в сталий економічний розвиток. Регулювання в сфері авіаційного транспорту зазвичай є досить сталим, що обумовлено тривалими циклами розробки, виробництва та експлуатації літаків та інфраструктури, великими інвестиціями та потребами в координації між регулятивними органами різних країн на міжнародному рівні. Приклад розвитку сервісу Uber продемонстрував, як відставання регулювання пев-

Таблиця 4. Вдосконалення державної політики розвитку авіаційної галузі щодо розвитку технологій, інновацій та компетенцій

	Регіональний вимір	Національний вимір	Міжнародний вимір
Авіаційні перевізники	<ul style="list-style-type: none"> Розвиток малої авіації та нових форм повітряного сполучення для тестування та розвитку нових технологій та компетенцій 	<ul style="list-style-type: none"> Національна політика із підтримки новітніх технологій в сфері авіаційних перевезень. Механізми гнучкого реагування національного регулювання на появу нових технологій. Програми із підготовки фахівців авіаційної галузі. Сприяння автономізації та автоматизації управління повітряним судном 	<ul style="list-style-type: none"> Комплексні програми з підтримки технологічних переваг на міжнародному ринку
Аеропорти	<ul style="list-style-type: none"> Створення технологічних парків та науково-виробничих кластерів 	<ul style="list-style-type: none"> Автоматизація процедур митного та прикордонного контролю в аеропорту. Запровадження національної системи обміну даними. Покращення систем зворотного зв'язку зі споживачами 	<ul style="list-style-type: none"> Створення міжнародної системи протидії кібератакам та цифрової безпеки. Створення міжнародних систем спільного доступу до інформації, можливо за технологією blockchain
Навігаційні служби	<ul style="list-style-type: none"> Узгодження регіонального використання повітряного простору з національною навігаційною системою 	<ul style="list-style-type: none"> Автоматизація управління повітряним потоком на основі технологій штучного інтелекту. Запровадження комплексної системи ідентифікації літаків та централізованого управління повітряним простором 	<ul style="list-style-type: none"> Розробка міжнародної системи автоматизованого та автономного управління повітряним простором. Розробка міжнародної системи обміну інформацією
Сервісні та технічно-ремонтні служби	<ul style="list-style-type: none"> Розробка регіональних програм розвитку територій з урахуванням потреби у створенні технологічних парків та науково-виробничих кластерів 	<ul style="list-style-type: none"> Національні програми впровадження нових технологій в обслуговування та ремонт літаків, особливо альтернативних джерел енергії. Національні програми з підготовки технічних фахівців 	<ul style="list-style-type: none"> Міжнародні програми з координації розвитку авіаційних технологій. Розробка міжнародних стандартів та протоколів щодо автоматичного управління повітряним судном та транспортними потоками

Джерело: розроблено автором.

ної галузі може створювати конфлікти, невпевненість та ризики в галузі. Повітряний транспорт користується довірою споживачів та має високу репутацію щодо безпеки, комфорту та надійності. Задача державної політики полягає у збереженні цих якостей, але водночас не створювати бар'єри для впровадження новітніх технологій.

Інновації мають не тільки технологічний бік, але мають бути підкріплені відповідними навичками. Авіаційна галузь, а також суміжні сфери наукових досліджень, інжинірингу, технологічних розробок та виробництва потребує велику кількість фахівців високої кваліфікації. За оцінками Boeing авіаційна галузь потребуватиме протягом наступних 20 років додатково 637000 пілотів комерційних авіаліній, 839000 персоналу пасажирського салону та 648000 механіків з обслуговування та ремонту [8]. Відповідні спеціальності потребують тривалого та коштовного навчання, що може спричинити дефіцит спеціалістів для авіаційної галузі. Спільні дії держави та галузевих агентів, зокрема авіаційних перевізників, аеропортів, літакобудівних компаній, інжинірингових ком-

паній та компаній з технічного обслуговування. Основні заходи державної політики щодо стимулювання інноваційного та технологічного розвитку в авіаційній галузі містяться в таблиці 4.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК В ЦЬОМУ НАПРЯМІ

Можливо окреслити такі основні напрями вдосконалення державної політики в сфері розвитку авіаційної галузі: розвиток мережі повітряного сполучення задля виходу національних підприємств на світові ринки, запровадження конкурентних умов розвитку галузі, виконання умов сталого розвитку через дотримання вимог охорони довкілля від всіх видів забруднень, сприяння впровадженню інноваційних технологій та розвитку відповідних навичок. Окреслення ключових агентів авіаційної галузі, визначення фінансово-економічних умов їх діяльності, орієнтація галузі на споживчі цінності, розпізнання потреби в коорди-

нації та співробітництві, прозоре та обгрунтоване регулювання є чинниками розробки та впровадження ефективної державної стратегії сталого розвитку авіаційної галузі. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на визначення параметрів розвитку авіаційної галузі та встановлення їх цільових значень для державної політики сталого розвитку авіаційної галузі.

Література:

1. Зверяков М.И. Теоретические проблемы формирования национальной экономической системы: монография. Одесса: Астропринт, 2012. 352 с.

2. Кабраль Луис М.Б. Организация отраслевых рынков: вводный курс. Минск: Новое знание. 2003. 355 с.

3. Ложачевська О.М., Сидоренко К.В. Лібералізація ринку послуг з наземного обслуговування в умовах глобальної конкуренції. *Sciences of Europe*. 2016. Vol. 1. № 4. Р. 37—40.

4. Ложачевська О.М., Сидоренко К.В. Місце виробничої інфраструктури міжнародних аеропортів у системі забезпечення глобальної конкурентоспроможності. *Економічний простір: зб. наук. пр. Дніпро: ПДАБА*, 2017. № 125. С. 17—26.

5. Лотиш О.Я. Сучасні напрямки розвитку теорії галузевих ринків. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки*. 2014. № 5(1). С. 36—39.

6. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року: розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 травня 2018 р. № 430-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-p#n13> (дата звернення: 22.02.2020).

7. Руководство по экономике аэропортов. 3-е изд. Монреаль: Международная организация гражданской авиации, 2013. 174 с. URL: https://www.icao.int/publications/Documents/9562_3ed_ru.pdf (дата звернення: 21.12.2019).

8. Boeing Commercial Outlook 2019—2038. URL: <https://www.boeing.com/resources/boeingdotcom/commercial/market/commercial-market-outlook/assets/downloads/cmo-sept-2019-report-final.pdf> (дата звернення: 03.02.2020).

9. IATA Annual Review 2018. URL: <https://www.iata.org/contentassets/c81222d96c9a4e0bb4ff6ced0126f0bb/iata-annual-review-2018.pdf> (дата звернення 11.03.2020).

10. ICAO's Policies on Charges for Airports and Air Navigation Services. 9th ed. 2012. URL: https://www.icao.int/publications/Documents/9082_9ed_en.pdf (дата звернення: 04.01.2020).

11. Vasigh B., Fleming K., Tacker T. Introduction to Air Transport Economics: From Theory to Applications. 3rd ed. London: Routledge, 2018. 520 p.

References:

1. Zveryakov, M. I. (2012), *Teoreticheskie problemy formirovaniya natsional'noj ehkono-micheskoy sistemy* [Theoretical problems of the formation of the national economic system], Astroprint, Odessa, Ukraine.

2. Cabral, L. M. B. (2003), *Organizatsiya otraslevykh rynkov* [Organization of industrial markets], Novoe znanie, Minsk, Belorussia.

3. Lozhachevska, O.M. and Sydorenko, K.V. (2016), "Liberalization of the market of groundhandling services in the conditions of global competition", *Sciences of Europe*, vol. 1, no. 4, pp. 37—40.

4. Lozhachevska, O.M. and Sydorenko, K.V. (2017), "The place of industrial infrastructure of international airports in the system of ensuring global competitiveness", *Economic Space*, vol. 125, pp. 17—26.

5. Lotysh, O. Yu. (2014), "Modern directions of development of the theory of branch markets", *Scientific Journal of Kherson State University. Series: Economic Sciences*, vol. 5 (1), pp. 36—39.

6. Cabinet of Ministers of Ukraine (2018), Resolution "National Transport Strategy of Ukraine until 2030", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-p#n13> (Accessed 10 March 2020).

7. International Civil Aviation Organization (2013), "Airport Economics Guide", 3rd ed, Montreal, Canada, available at: https://www.icao.int/publications/Documents/9562_3ed_ru.pdf (Accessed 10 March 2020).

8. Boeing (2019), "Commercial Outlook 2019-2038" available at: <https://www.boeing.com/resources/boeingdotcom/commercial/market/commercial-market-outlook/assets/downloads/cmo-sept-2019-report-final.pdf> (Accessed 10 March 2020).

9. IATA (2018), "IATA Annual Review 2018", available at: <https://www.iata.org/contentassets/c81222d96c9a4e0bb4ff6ced0126f0bb/iata-annual-review-2018.pdf> (Accessed 11 March 2020).

10. ICAO (2012) "ICAO's Policies on Charges for Airports and Air Navigation Services", 9th ed., available at: https://www.icao.int/publications/Documents/9082_9ed_en.pdf (Accessed 10 March 2020).

11. Vasigh, B. Fleming, K. and Tacker, T. (2018), *Introduction to Air Transport Economics: From Theory to Applications*, 3rd ed., Routledge, London, UK.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2020 р.

УДК 338.43:635

Л. О. Бойко,
к. с.-г. н., доцент кафедри економіки та фінансів,
Херсонський державний аграрно-економічний університет, м. Херсон, Україна
ORCID ID: 0000-0003-3699-6906

DOI: 10.32702/2306-6792.2020.6.69

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ОВОЧЕВОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

L. Boiko,
PhD in Agricultural Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department
of Economics and Finance, Kherson State Agrarian and Economic University, Kherson, Ukraine

MODERN TENDENCIES IN THE DEVELOPMENT OF VEGETABLE INDUSTRY UNDER CONDITIONS OF UKRAINE'S EURO-INTEGRATION

Виробництво овочів є складовою агропродовольчого виробництва України, ФАО визнала Україну перспективним світовим донором продовольства, у тому числі овочів. В Україні галузь овочівництва протягом тривалого періоду реформування аграрного сектору економіки зазнала суттєвих змін у обсягах і структурі виробництва, за видами продукції і категоріями господарств, що зумовлює необхідність додаткового наукового обґрунтування.

У статті досліджено сучасний стан і тенденції розвитку галузі овочівництва в Україні. Проаналізовано структуру виробництва овочів, основу якої становить борщовий набір, куди входить капуста, помідори, цибуля, морква і буряк столові. Акцентовано увагу на необхідності впровадження заходів зі зміни існуючої стратегії розвитку галузі, орієнтацією на підвищення конкурентоспроможності продукції за рахунок інтенсифікації виробництва та переробці, щоб максимально використовувати весь вирощений врожай з доданою вартістю.

Найбільш орієнтованим ринком для вітчизняного виробника овочів є країни ЄС, що пов'язано з дією зони вільної торгівлі, і Україна має гарні перспективи експортного потенціалу овочевої галузі.

Vegetable production is a component of agro-food production of Ukraine. FAO has recognized Ukraine as the world promising provider of foods including vegetables. In Ukraine vegetable industry has experienced significant changes in the volumes and structure of production, by the types of products and categories of enterprises for a long period of reforming the agrarian sector of economy that causes the necessity of additional scientific substantiation.

Taking into account continuously increasing demand for vegetable products and considering the actual potentialities of the development of vegetable industry in Ukraine aimed at an increase in gross yields and productivity and also supplying the market with products of local producers — these and other issues attract considerable attention of scientists.

The purpose of the study is to examine the modern tendencies in the development of vegetable industry under conditions of Ukraine's euro-integration, analyze the structure of vegetable production in the country and evaluate the industry export potential.

The paper investigates the current state and tendencies in the development of vegetable industry in Ukraine. It analyzes the structure of vegetable production, whose basis is a "borshch set" including cabbage, tomatoes, onion, carrot and beetroot. The study focuses on the necessity to take measures aimed at changing the present strategy of the industry

development, orientation to increasing the product competitiveness at the expense of boosting production and processing to use the yield with the value added to the maximum.

Ukrainian producers must be oriented to the quality of products supplied to the market. Proper organization of the production, construction of greenhouse complexes, modern vegetable storage facilities and processing enterprises will allow using all the vegetables grown with the value added to the maximum.

One of the priority strategies of agricultural production is to intensify the export potential of vegetable industry which can develop quite efficiently under certain conditions. Neighborhood with one of the world largest sales markets, the countries of the EU, and the free-trade zone near this region can become one of the major stimuli for the development of fruit and vegetable export from Ukraine.

Ключові слова: овочівництво, борщовий набір, структура виробництва, переробка продукції, експортний потенціал.

Key words: vegetable production, borshch set, structure of production, food processing, export potential.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Овочівництво в Україні стало новим і привабливим бізнесом. За останні роки досягнуто позитивних результатів у збільшенні врожайності, валових зборів, якості овочів й обсягів експорту. Водночас аналіз сучасного стану овочівництва та городництва у господарствах різних форм власності і маркетингу свідчить про появу нових проблем, які гальмують позитивний розвиток галузі. Це стосується багатьох політичних, економічних, технологічних і маркетингових сторін розвитку. Ці та деякі інші негативні сторони виробництва створили моменти перевиробництва і сильної конкуренції навколо дуже вузького кола овочевих рослин. Практично весь бізнес опирається на овочі борщової групи, помідора, огірка та деяких інших.

Способів вирішення перерахованих проблем багато, однак, існує три основні способи подолання через безперервне впровадження інновацій в технології вирощування, післязбиральної підготовки і розширення асортименту. Ці напрями різноманітні і вирішуються за рахунок створення нових сортів і гетерозисних гібридів, впровадження нових способів маркетингу готової овочевої продукції на ринку тощо.

Галузь овочівництва має також значний експортний потенціал та перспективи його нарощування, що є однією з стратегічних цілей підвищення ефективності розвитку агропромислового комплексу. Ці та інші питання потребують подальшого дослідження.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Ураховуючи постійно зростаючий попит на продукцію овочівництва та маючи на увазі ре-

альні можливості розвитку овочевої галузі в Україні щодо збільшення валового збору, підвищення врожайності та насичення ринку продукцією місцевого виробництва — ці та інші питання привертають значну увагу досліджень науковців. Зокрема Сєвідова І.О., Лещенко А.О. [1] провели аналіз факторів, які позитивно впливають на розвиток овочівництва, визначили шляхи підвищення економічної ефективності та перспективи розвитку галузі в Україні. Галат А.М. [2; 3] розглядає особливості ринку свіжих овочів в Україні та Херсонській області шляхом аналізу його складових: пропозиції овочів, попиту населення, тенденцій у ціноутворенні, особливостей конкуренції та стан і проблеми розвитку інфраструктури ринку та суміжних галузей.

Логоша Р.В. [4] характеризує сучасний стан ринку овочів у процесі трансформації економічної системи з урахуванням вітчизняних особливостей і тенденцій. Рудь В.П. [5] свої дослідження присвячує питанням інноваційної діяльності на овочевому ринку, розглядає аспекти формування продовольчої безпеки України на основі оцінки рівнів виробництва і споживання овочевої продукції. Чайка В.О. [6] запропонував конструктивний підхід для проведення виваженої оцінки стратегічного стану галузі овочівництва захищеного ґрунту, визначивши основні стратегічні напрями розвитку галузі в умовах асоціації з ЄС.

Бойко В.О., Бойко А.О., Квілінським О., Місюком М.В. [7; 8] визначено внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на конкурентоспроможність вітчизняної продукції, обґрунтовано конкурентні переваги оптових ринків, виокремлено основні напрями діяльності та вигоди держави від створення мережі

оптових ринків сільськогосподарської продукції в Україні.

Сидора В.В. [9] встановив основні причини, що стримують розвиток галузі, які згруповано за двома основними напрямками, як-от: виробництво та маркетингова діяльність і визначив концептуальні напрями розвитку галузі на перспективу, які потребують консолідованого розв'язання зусиллями органів державної влади, місцевого самоврядування, виробниками, науковцями та інвесторами з урахуванням особливостей регіонів України та рівня їх соціально-економічного розвитку. Проте на сучасному етапі залишається ще багато нерозв'язаних проблем стосовно розвитку галузі овочівництва в Україні.

МЕТА СТАТТІ

Метою роботи є дослідження сучасних тенденцій розвитку овочевої галузі в умовах євроінтеграції України, аналіз структури виробництва овочів в країні та оцінка експортного потенціалу галузі.

ВИКЛАД ОСНОВНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ

Овочі — життєво необхідний елемент харчового раціону людини. Якщо без м'яса деякі люди цілком успішно обходяться, то без овочів і фруктів навряд чи хтось зміг би прожити довго і щасливо. Дієтологи рекомендують відводити овочам до 35 % в загальному обсязі добового раціону. Причому дотримуватися цього правила потрібно цілий рік, адже взимку організму особливо необхідні вітаміни і клітковина, які містяться в овочах.

Грунтово-кліматичні умови України сприятливі для вирощування і збору значних врожаїв вітамінної продукції. Так, у 2018 р. валовий збір овочів склав близько 9,4 млн т, що відповідає більш 220 кілограмам на кожного українця. У світі вирощують близько 600 видів овочевих культур, крім цього, ще 900 видів люди використовують зелені овочеві культури. Українські овочівники вирощують майже 40 видів, городники втричі більше, завдяки малопоширеним видам.

Сучасний стан розвитку овочівництва впродовж останніх років загалом характеризується порівняно стійким збереженням посівних площ і обсягів виробництва продукції. Адже ця галузь сільського господарства традиційно зорієнтована на забезпечення внутрішнього продовольчого ринку та менш залежна від цінової волативності і зовнішньої кон'юнктури.

Нині в овочівництві займаються вирощуванням понад 70 різноманітних сільськогосподарських культур і рослин. Загальна площа під усіма видами овочів без урахування картоплі у середньому за 2014—2018 рр. становила близько 449 тис. га, а обсяги виробництва продукції — 9399 тис. ц.

Якщо аналізувати структуру виробництва овочів, то можна побачити, що вона є доволі диверсифікованою. Однак основу її становить борщовий набір, куди входить капуста, помідори, цибуля, морква і буряк столові. Минулого року під ці основні види овочів борщового набору аграрії відвели майже 62 % усіх площ. Водночас обсяги виробництва їх є найбільшими серед усіх видів, за винятком лише картоплі, яка окремо виділяється. Так, виробництво помідорів всіма категоріями господарств сягало близько 23240,7 тис. ц.

Виробництво капусти усіх видів також є найбільшим серед усіх видів овочів. Зокрема, 2018 р. воно становило 16720,0 тис. ц, у тому числі капусти головчастої 16383,3 тис. ц. Досить значним є виробництво цибулі ріпчастої, яке сягало 8839,2 тис. ц, а також моркви столової і буряку, відповідно, 8418,4 і 8181,3 тис. ц. Серед борщового набору окремо виділяється картопля, обсяги виробництва якої були рекордними — 225039,7 тис. ц.

Поряд із традиційними овочевими культурами останніми роками агропідприємці та фермери почали приділяти окрему увагу вирощуванню умовно екзотичних їх видів (артишок, спаржа, батат, селера тощо). Так, виробництво багату, або картоплі солодкої становило близько 1,9 тис. ц, артишоку — 0,7 тис. ц, спаржі — 11,3 тис. ц [10].

На вирощуванні цих та інших видів овочів здебільшого спеціалізуються господарства Степу, а також у густонаселених регіонах навколо міст-мільйонників. Зокрема аналіз регіональної структури виробництва овочів усіх видів показав, що, наприклад, основними їх постачальниками загалом на внутрішній продовольчий ринок є аграрії Херсонської (14 % усього обсягу виробництва до підсумку), Дніпропетровської (7,9 %), Харківської (7,4 %) та Київської (6,4 %) областей. Досить високу питому вагу у загальнодержавному виробництві овочів займають також Полтавщина, Миколаївщина, Львівщина, Вінниччина.

За обсягами виробництва овочевої продукції Херсонська область щороку традиційно посідає перше місце серед областей України. На Херсонщині по всіх категоріях господарств всього овочевих культур у 2019 р. зібрано

Таблиця 1. Динаміка зібраної площі, валового збору та урожайності в галузі овочівництва України

Показники	Роки							2018 р. у % до 2015 р.
	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	
Зібрана площа, тис. га	518,6	464,4	463,8	447,1	447,1	446,3	439,0	98,2
Валове виробництво, тис. т	5821,3	7295,0	9637,5	9214,0	9414,5	9286,3	9440,0	102,5
Урожайність, ц/га	112,3	157,1	207,8	206,1	210,5	207,9	214,9	104,3

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [11].

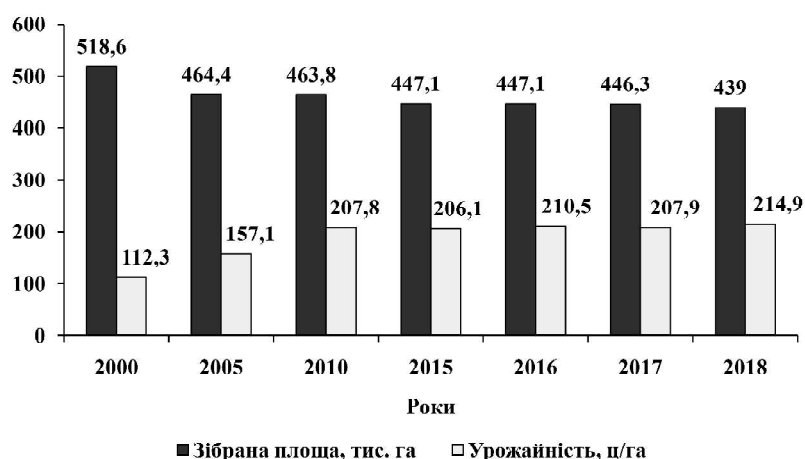


Рис. 1. Динаміка посівних площ та урожайності овочів в Україні в 2000–2018 рр., тис. га

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [11].

1225,8 тис. тонн (98,2 % до відповідного періоду 2018 року). Найвищі врожаї томатів по окремих господарствах становили близько 1000 ц/га, цибулі — 600 ц/га [13].

Водночас за окремими видами овочів борщового набору структура їх виробництва в регіонах суттєво відрізняється. Так, аналіз розподілу регіонів за спеціалізацією на виробництві капусти головної у 2018 р. показав, що в її структурі найбільшу питому вагу займали сільгосптоваровиробники Львівської (14,1%) і Дніпропетровської (10,6 %) областей, а також Харківської (8,5 %), Закарпатської (6,4%) і Херсонської (6,1 %).

Помідор має найбільші площі посіву, а отже відповідно валовий збір. У виробництві помідорів внутрішньо регіональна спеціалізація досить чітко визначилася впродовж останнього періоду часу. Так, основними виробниками є аграрії Херсонської (30,3 %), Миколаївської (13,7 %), а також Харківської областей (7,6%), тоді як менше 50 % їх обсягу припадає на решту усіх інших регіонів країни. Основне виробництво моркви столової зосереджене у Волинській (12,4 %), Херсонській (9 %) і Київській (8,4 %)

областях. Значна питома вага у виробництві буряку столового припадає на Київську (8,8 %), Харківську (7,1 %), Вінницьку (6,7 %), Львівську (6,6 %) області. Виробництво цибулі ріпчастої є досить розвинутим на Херсонщині (10,7 %), Харківщині (7,7%), Вінниччині (7,3 %), Дніпропетровщині (7,3 %), Одещині (6,6 %) та Київщині (6,3 %). На виробництві часнику безпосередньо спеціалізуються аграрії Вінницької (10,6 %), Київської (6,3 %) та Рівненської (6,1 %) областей. Високотоварним вирощуванням огірків і корнішонів займаються передусім господарства Дніпропетровської (10,5 %), Херсонської (10,1 %), Харківської (9,3 %) і Запорізької областей (7,2 %) [10].

Незважаючи на стрімкий розвиток галузі овочівництва, в останній період понад 85% пропозиції овочів забезпечується господарствами населення. Водночас недостатня розвиненість інфраструктури, нестача спеціалізованих овочесховищ, роздрібненість цієї галузі сформували внутрішній ринок овочів, як непередбачуваний, неоднорідний за регіонами, з хиткою кон'юктурою щодо різних видів овочів та цін. У галузі овочівництва ще неподолані системні

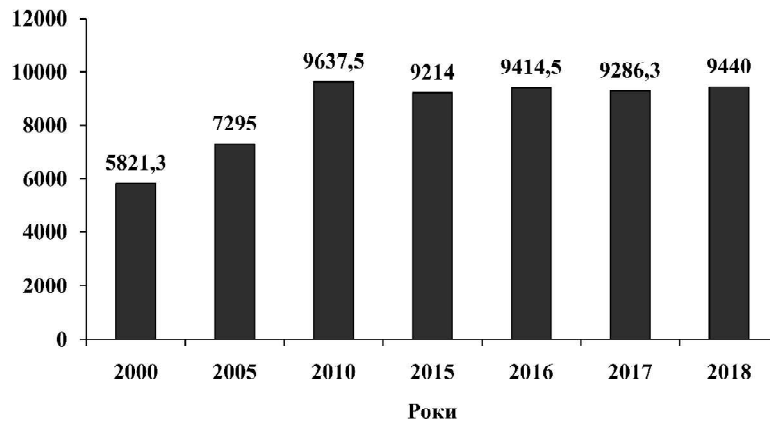


Рис. 2. Динаміка валового виробництва овочів в Україні в 2000–2018 рр., тис. т

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [11].

проблеми, які супроводжували галузь з часів адміністративно-командної системи управління та додалися нові, коли в результаті втрати набутих ринків збуту овочевої продукції, товаровиробникам довелося освоювати інші, пристосовуватися до нових умов господарювання мінливої ринкової кон'юнктури та тиску глобального ринку.

Пропозиція овочів на внутрішньому ринку в основному формується за рахунок власного виробництва, переважно тому, що традиційний склад харчового раціону населення складається з овочів, що вирощуються на території України. Дослідження статистичних даних дало змогу встановити, що, площі, на яких здійснюється виробництво овочевих культур в останні роки стабілізувалися. У 2018 р. площі, на яких вирощували овочі, в усіх категоріях господарств становили 439 тис. га (табл. 1).

Статистичні дані свідчать про поступове незначне зменшення посівних площ під овочевими культурами протягом 2000–2018 рр. — від 518,6 тис. га, до 439 тис. га, тобто в цілому на 15%, проте суттєвих коливань з площами під овочами за 2014–2018 рр. не спостерігалось (рис. 1). Щодо 2018 р., то аналітики ринку це скорочення пояснюють виходом фермерів з галузі через втрату очікуваної рентабельності виробництва овочів. Виробництвом овочів також переважно займаються господарства населення, що обумовлює характер пропозиції [3].

Аналізуючи дані за останні 10 сезонів, було зафіксовано скорочення у структурі посівних площ під капустою, помідорами, перцем солодким та гірким, баклажанами, огірками, цибулею, морквою та буряками. Аналіз даних 2010–2019 р.р. показав, що найбільше скорочення відбулося у посівних площах під помідорами (–14,9 тис. га). Також на 12,5 тис. га аграрії скоротили площі під капустою та на 12 тис. га —

під цибулею. За звітний період у розрізі культур найменше скорочення площ зафіксовано під гірким перцем (–2,2 тис. га), баклажанами (–2,5 тис. га) та перцем солодким (–3 тис. га). Трохи більше, а саме 4,7 тис. га, скоротили наші аграрії під буряком, а 4,8 тис. га — під морквою та 5 тис. га — під огірками. За звітний період, було зафіксовано збільшення площ посівів кабачків та гарбузів, а також часнику. Приріст площ під посіви кабачків збільшився на 3,8 тис. га, а гарбузів — 3,55 тис. га. В українських аграріїв також було зафіксовано приріст посівних площ під часником, який становив 2,8 тис. га [12].

Валовий збір овочів зріс у 1,6 рази у 2018 р. в порівнянні з 2000 р. (рис. 2), урожайність овочевих культур по галузі за цей період збільшилася на 92 % (до 214,9 ц/га). Це свідчить про те, що загальна продуктивність галузі за досліджуваний період зросла, позитивна динаміка розвитку галузі відбувається навіть за умови зменшення загальних масштабів виробництва через анексію та окупацію частини території України.

Структуру пропозиції національного овочевого ринку все ще формують овочі переважно борщового набору, традиційні літні овочі — томати, огірки, перець салатний, зелень [14].

До цибулі завжди прикуті погляди всіх експертів і аналітиків ринку, оскільки після картоплі це другий продукт за популярністю серед звичайних покупців. 2019 р. став до певної міри випробуванням не тільки для виробників, але і для всіх учасників ринку, включаючи кінцевих покупців в супермаркетах і на ринках. На початку року відбувалось зростання цін, бо урожай 2018 р. був незначним, а з боку експортерів був підвищений інтерес до продукції. Така ситуація тривала до початку нового врожаю в травні-червні, а відсутність системного імпор-

ту хорошої якості призвела до ціни на позначці в більш ніж 20 грн/кг, але з появою нової цибулі на полицях картина кардинально змінилася. Цінники опускалися щотижня, а в період активного збирання врожаю 2019 р., можна було знайти акційні пропозиції за цінами в 4—5 разів дешевше ніж взимку і навесні 5—6 грн/кг.

Прогнозоване зростання цін на капусту в зимовий період не принесло несподіванок і ціна росла стабільно на 5—7 % щомісяця, наближаючи початок нового врожаю ранньої капусти. З року в рік виробники ранньої (тепличної) капусти сподівалися на високі реалізаційні ціни і високу активність покупців напередодні свят, а також просто нестачі вітамінної продукції після зими. Очікування були завищені, а як наслідок, практично всі виробники вийшли на ринок одночасно з високими реалізаційними цінами. Через низьку купівельну спроможність споживачів продукція залишалась на прилавках, що застало виробників опустити ціни до 7—11 грн/кг, і це посприяло вирівнюванню попиту з пропозицією. Молода рання і середня капуста плавно перейшли в пізню без будь-яких різких стрибків цін і навіть з невеликим просіданням в активну фазу збирання, коли можна було знайти пропозиції на ринку в межах 3—5 грн/кг.

Першість найстабільнішої культури в борщовому наборі по праву належить буряку, оскільки не можна навіть згадати такого року, коли ціна була занадто високою або був рекордно низький урожай. Цей сезон не став винятком і крива цін прогнозовано росла в період з грудня по травень і падала з червня до вересня. Вже кілька сезонів поспіль багато хто намагається знайти ринки збуту для буряка за межами України, але системного збуту поки ніхто не налаштував. Для активного просування буряка як продукту важливо не просто варіювати ціною, а підходити до цього більш ретельно і пропонувати продукт глибокого ступеня переробки (чіпси, порошок, готовий зварений очищений і вакуумований та інше). Ціни протягом всього сезону і календарного року були в діапазоні від 6—8 грн/кг до 11—13 грн/кг, хіба що варто відзначити ціни на ультра ранній буряк (до 25—30 грн/кг) в період ранніх овочів, який продається з бадиллям, миється і швидко псується.

Самим недооціненим овочем можна вважати моркву, оскільки по всьому світу їй знаходять масу застосувань, крім реалізації у свіжому вигляді, а звідси і порівняно високі ціни на неї. А ось в Україні морква, як і раніше, не користується популярністю серед експортерів і продається, переважно, в свіжому стані, ще й в

немитому вигляді. Щодо цінової активності, то український ринок моркви у 2019 р. був передбачуваним. На тлі загального подорожчання продуктів харчування, а також сезонності, ціни зростали, бо минулий урожай виявився достатнім для забезпечення внутрішньої потреби, а активності серед експортерів не було [15].

Як правило, фрукти та овочі мають короткий термін зберігання у свіжому вигляді і можуть швидко псуватись. Тільки у переробленому вигляді плоди з овочами можуть мати тривалий термін зберігання. Споживач зараз все більше віддає перевагу напівфабрикатам, хоч це й значно здорожчує продукцію. На сьогодні підприємствам займатися переробкою овочів і фруктів стало вигідним бізнесом. Зростає рентабельність виробництва через розширення асортименту готової продукції, використання різної упаковки, можливості переробки некондиційної сировини, модернізації виробничих ліній і вдосконалення технологічних процесів.

Україна є одним з провідних виробників фруктів і овочів на європейському ринку і, а по деяких позиціях — і в глобальному вимірі. У 2016 р. Україна імпортувала свіжих овочів і фруктів на 443 млн євро, у 2019 — уже на 550 млн, а експортувала відповідно на 38 млн і 65 млн. Торговельний дефіцит при цьому збільшився з 405 млн до 485 млн євро [16].

Водночас експорт свіжих овочів упав з 65 тис. тонн до 55 тис. тонн. Збільшилися лише продажі цибулі (з 14 до 20 тис. тонн). Що стосується овочів, то їх імпорт збільшився з 89 тис. до 120 тис. тонн. У топ-трійку товарних позицій входять томати, цибуля та огірки. Основними постачальниками свіжих овочів і фруктів в Україну є Туреччина, Еквадор, Коста Ріка, Єгипет, Греція, Іспанія [17]. Варто також відмітити зростання поставок овочів з Македонії до України, майже 100% імпорту з цієї країни — це молода (рання) капуста, яку починають збирати значно раніше, ніж в Україні, і вона користується стабільним попитом на українському ринку вже багато років поспіль. Україна експортує в основному свіжу продукцію, а не продукцію переробки і, як бачимо імпорт овочевої продукції перевищує експорт, а це тривожна тенденція, яка веде до погіршення балансу зовнішньої торгівлі. Експорт — це вихід, який наразі є найбільш впливовим фактором на внутрішній ринок і конкуренцію.

ВИСНОВКИ

Україна входить до першої десятки світових лідерів за валовим виробництвом овочевої і баштанної продукції, а у розрахунку на душу

населення займає дев'яте місце у світі. Проте серед 20-ти передових країн світу Україна посідає 18-те місце за рівнем урожайності. Генетичний потенціал вітчизняних сортів і гібридів використовується лише на 30 відсотків. У зв'язку з глобальним потеплінням і зі зміною клімату, виробникам потрібно використовувати адаптивні технології при вирощуванні культур, що дасть можливість отримувати високі врожаї і значні валові збори.

Український виробник повинен орієнтуватися на якість продукту, який випускає на ринок. Належна організація виробництва, будівництво тепличних комплексів, сучасних овочесховищ та підприємств переробки дозволять максимально використовувати всю вирощену продукцію з доданою вартістю.

Однією з пріоритетних стратегій сільськогосподарського виробництва є нарощування експортного потенціалу галузі овочівництва, яка за певних умов може розвиватися досить ефективно. Сусідство з одним з найбільших світових ринків збуту, країнами ЄС, і діюча зона вільної торгівлі з цим регіоном можуть стати одним з головних стимулів для розвитку плодовоовочевих експорту з України.

Література:

1. Севідова І.О., Лещенко Л.О. Стан, проблеми та перспективи розвитку овочівництва в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 12. С. 28—33.
2. Галат Л.М. Фактори та тенденції розвитку овочівництва у Херсонській області. Агросвіт. 2019. № 22. С. 9—18. DOI:10.32702/2306-6792.2019.22.9
3. Галат Л.М. Особливості ринку свіжих овочів в Україні. Агросвіт. 2019. № 11. С. 35—44. DOI:10.32702/2306-6792.2019.11.35
4. Логоша Р.В. Трансформації ринку овочів в Україні. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2016. № 3. С. 55—65.
5. Рудь В.П. Інноваційна діяльність на овочевому ринку та її роль у забезпеченні продовольчої безпеки. Економіка і суспільство. 2016. Вип. № 7. С. 138—145.
6. Чайка В.О. Стратегія розвитку овочівництва захищеного ґрунту в умовах асоціації з ЄС. Економіка та управління. К.: КНЕУ. 2015. Вип. 27/1. С. 72—76.
7. Boiko V., Kwilinski A., Misiuk M., & Boiko L. Competitive advantages of wholesale markets of agricultural products as a type of entrepreneurial activity: the experience of Ukraine and Poland. Economic Annals-XXI. 2019. 175(1—2).

P. 68—72. DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V175-12>

8. Бойко В.О., Бойко Л.О. Сучасні підходи до визначення поняття "конкурентоспроможність аграрних підприємств". Фінансовий простір. 2019. № 3 (35). С. 23—31. DOI:[https://doi.org/10.18371/fp.3\(35\).2019.190153](https://doi.org/10.18371/fp.3(35).2019.190153)

9. Сидора В.В. Формування та розвиток маркетингу на ринку овочевої продукції. Економіка та управління підприємствами. 2017. Вип. № 4 (60). С. 111—119.

10. Кернасюк Ю. Ефективне овочівництво в Україні. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/13931-efektyvne-ovochinytstvo-v-ukraini.html>.

11. Статистична інформація Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

12. За останні 10 сезонів аграрії скоротили посівні площі під овочами. URL: <https://www.growhow.in.ua/za-ostanni-10-sezoniv-ahrarii-skorotyly-posivni-ploshchi-pid-ovochamy/>

13. Про обсяги виробництва продукції рослинництва. URL: <https://khoda.gov.ua/pro-obsjagi-virobnictva-produktsii-roslinnictva>

14. Гетьман Т. Борщовий набір такий улюблений і... дорогий?! Овочівництво. 2019. № 3. С. 148—153.

15. Аграрний 2019-й: що відбувалось протягом року з овочами борщового набору? URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/agrarnij-2019-j-so-vidbuvalos-protagom-roku-z-ovocami-borsovogo-naboru>

16. Україну назвали одним із провідних виробників овочів і фруктів у Європі. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2872649-ukrainu-nazvali-odnim-iz-providnih-virobnikiv-ovociv-i-fruktiv-u-evropi.html>

17. Галашевський С. Експорт органічної продукції дає кращі можливості агровиробнику на зовнішніх ринках. URL: [https://ukraine-food.org/2018/12/eksport-orhanichnoi-produktsiidaie-krashchi-mozhlyvosti-ahrovirobnyku-na-zovnishnikh-rynakh-serhij-alashevskiy/?fbclid=IwAR0ZBCXI5PGiVwxs4ZFCeUb1fGxhVufo9hd"GXJlNahpSxCO1k4Fn0V11fs](https://ukraine-food.org/2018/12/eksport-orhanichnoi-produktsiidaie-krashchi-mozhlyvosti-ahrovirobnyku-na-zovnishnikh-rynakh-serhij-alashevskiy/?fbclid=IwAR0ZBCXI5PGiVwxs4ZFCeUb1fGxhVufo9hd)

18. Бойко В.О., Бойко Л.О. Експортний потенціал галузі овочівництва. Сучасні тренди і перспективи розвитку овочівництва у Херсонській області: кол. мон. / за ред. Н.С. Танклевської. Херсон: Вид. дім "Гельветика", 2019. С. 36—50.

References:

1. Sievidova, I.O. and Leshchenko, L.O. (2017), "The state, problems and prospects of

the development of vegetable production in Ukraine", *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 12, pp. 28—33.

2. Halat, L.M. (2019), "Factors and tendencies of the development of vegetable production in Kherson region", *Ahrosvit*, vol. 22, pp. 9—18, DOI:10.32702/2306-6792.2019.22.9

3. Halat, L.M. (2019), "The features of the market of fresh vegetables in Ukraine", *Ahrosvit*, vol. 11, pp. 35—44, DOI:10.32702/2306-6792.2019.11.35

4. Lohosha, R.V. (2016), "Transformations of the vegetable market in Ukraine", *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky*, vol. 3, pp. 55—65.

5. Rud, V.P. (2016), "Innovative activity at the vegetable market and its role in ensuring food security", *Ekonomika i suspilstvo*, vol. 7, pp. 138—145.

6. Chaika, V.O. (2015), "The strategy of developing greenhouse vegetable production under conditions of the association with the EU", *Ekonomika ta upravlinnia*, vol. 27, no.1, KNEU, Kyiv, pp. 72—76.

7. Boiko, V., Kwilinski, A., Misiuk, M. and Boiko, L. (2019), "Competitive advantages of wholesale markets of agricultural products as a type of entrepreneurial activity: the experience of Ukraine and Poland", *Economic Annals-XXI*, vol. 175, no. 1—2, pp. 68—72, DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V175-12>

8. Boiko, V.O. and Boiko, L.O. (2019), "Modern approaches to defining the concept "competitiveness of agrarian enterprises", *Finansovy prostir*, vol. 3, no. 35, pp. 23—31, DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.3\(35\).2019.190153](https://doi.org/10.18371/fp.3(35).2019.190153)

9. Sydora, V.V. (2017), "Marketing formation and development at the market of vegetable products", *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvam*, vol. 4, no. 60, pp. 111—119.

10. Kernasiuk, Yu. (2019), "Efficient vegetable production in Ukraine", available at: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/13931-efektyvne-ovochynystvo-v-ukraini.html> (Accessed 12 March 2020).

11. State Statistics Service of Ukraine (2020), "Statistical information", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 12 March 2020).

12. Grow.How.in.ua (2020), "Agricultural producers have reduces the area under vegetables for the past 10 seasons", available at: <https://www.growhow.in.ua/za-ostanni-10-sezoniv-ahrarii-skorotyly-posivni-ploshchi-pid-ovocham/> (Accessed 14 March 2020).

13. Kherson Regional State Administration (2020), "About the volumes of crop production", available at: [https://khoda.gov.ua/pro-obsjagi-](https://khoda.gov.ua/pro-obsjagi-virobnictva-produkcii-roslinnictva)

[virobnictva-produkcii-roslinnictva](https://khoda.gov.ua/pro-obsjagi-virobnictva-produkcii-roslinnictva) (Accessed 14 March 2020).

14. Hetman, T. (2019), "The "borshch set" is so favorite and ... expensive?!", *Ovochivnytstvo*, vol. 3, pp. 148—153.

15. Agravery (2020), "The agrarian 2019: what did happen to the vegetables of the "borshch set"?", available at: <https://agravery.com/uk/posts/show/agrarnij-2019-j-so-vidbuvalos-protagom-roku-z-ovocami-borsovogo-naboru> (Accessed 12 March 2020).

16. Ukrinform (2020), "Ukraine was recognized as one of the leading fruit and vegetable producers in Europe", available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2872649-ukrainu-nazvali-odnim-iz-providnih-virobnikov-ovociv-i-fruktiv-u-evropi.html> (Accessed 12 March 2020).

17. Halashevskyi, S. (2018), "Export of organic products provides better conditions for agricultural producers at the foreign markets", available at: [https://ukrainefood.org/2018/12/eksportorhanichnoiproduktsiidaiekrashchimozhlyvostiahrovyrobnikunazovnishnikhrynkhserhijalashevskij/?fbclid=IwAR0ZBCX-I5PGiVwxs4ZFCeUb1fGxhVuf09hd"GXJlNahpSxCO1k4Fn0V1lfs](https://ukrainefood.org/2018/12/eksportorhanichnoiproduktsiidaiekrashchimozhlyvostiahrovyrobnikunazovnishnikhrynkhserhijalashevskij/?fbclid=IwAR0ZBCX-I5PGiVwxs4ZFCeUb1fGxhVuf09hd) (Accessed 14 March 2020).

18. Boiko, V.O. and Boiko, L.O. (2019), "Export potential of vegetable industry", *Suchasni trendy i perspektyvy rozvytku ovochivnytstva u Khersonskii oblasti* [Current trends and prospects of vegetable growing in Kherson region], *Vyd. dim "Helvetyka"*, Kherson, Ukraine, pp. 36—50.

Стаття надійшла до редакції 24.03.2020 р.

www.dy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ
удосконалення та розвиток

Виходить 12 разів на рік

включено до переліку наукових фахових видань України
з питань ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
(Категорія «Б»)

Наказ Міністерства освіти і науки України
від 28.12.2019 №1643

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

УДК 005.337:338.24

Т. О. Мулик,
к. е. н., доцент, завідувач кафедри аналізу та статистики,
Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця
ORCID ID: 0000-0003-1109-2265

DOI: 10.32702/2306-6792.2020.6.77

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ

T. Mulyk,
PhD in Economics, Associate Professor, Head of the Analysis
and Statistics Department, Vinnytsia National Agrarian University, Vinnytsia

METHODICAL APPROACHES TO ANALYTICAL PROVISION OF INCOME MANAGEMENT

Досліджено поняття, роль та значення доходу в діяльності підприємства. Охарактеризовано класифікацію доходів, що пов'язані із веденням обліку, складанням звітності, з оподаткуванням, з плануванням, з прийняттям управлінських рішень, з контролінгом тощо. Проаналізовано склад та структуру доходів вітчизняних підприємств у 2014—2018 роках. Розкрито систему управління доходами підприємства, що є частиною фінансового менеджменту. Визначено фактори, що впливають на формування системи управління доходами: ціна продажу; обсяг реалізованої продукції; кількість витрачених на виробництво продукції коштів виробництва. Охарактеризовані етапи управління доходами на підприємстві. Визначено, що аналітичне забезпечення управління доходами підприємства слід розглядати як систему інформаційної підтримки розробки та прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо різних операцій, і здійснення контролю за їх виконанням, яка є складовою загальної системи управління підприємством певної галузі, що забезпечує оперативне формування об'єктивної та доречної інформації про результати й ефективність діяльності суб'єкту господарювання, причини їх зміни, можливі резерви та перспективи подальшого розвитку тощо. Визначено стратегію аналізу доходів, що передбачає: створення інформаційної бази для прийняття управлінських рішень; проведення аналізу обсягу та складу оптимальних доходів, чинників, які визначають їх розмір та рівень, ступеня достатності отримання доходів для забезпечення самофінансування розвитку підприємства; формування політики отримання доходів та вибір інструментів та важелів їх реалізації; розробку прогнозу можливих варіантів отримання доходів за видами діяльності та їх експертизу щодо можливості реалізації; формування оптимального варіанта плану доходів підприємства. Досліджено методичний інструментарій аналізу доходів підприємства.

The concept, role and meaning of income in the activity of the enterprise are investigated. The classification of income, related to accounting, reporting, taxation, planning, management, controlling, etc. is characterized. The composition and structure of income of domestic enterprises in 2014—2018 are analyzed. The system of management of income of the enterprise which is a part of financial management is revealed. The factors influencing the formation of the revenue management system are determined: the price of sale; volume of sales; the amount of money spent on manufacturing the means of production. The stages of income management in the enterprise are characterized. It has been determined that analytical support of enterprise income management should be considered as a system of informational support for development and making sound management decisions on various operations, and exercising control over their implementation, which is an integral part of the general enterprise management system of a certain branch that provides prompt formation of objective and relevant information. The results and effectiveness of the entity's activities, the reasons for their change, possible reserves and prospects for further development, etc. The strategy of revenue analysis has been defined, which envisages: creation of an information base for making management decisions; analyzing the volume and composition of optimal income, the factors that determine their size and level, the degree of adequacy of income generation to ensure self-financing of the enterprise development; formation of revenue policy and choice of instruments and levers of their realization; development of a forecast of possible options for income generation by type of activity and their expertise on the feasibility of realization; formation of the optimal variant of the enterprise income plan. The methodological tools of the enterprise income analysis are investigated. There are different types of models that are used in the analysis that allow you to structure and identify relationships between key metrics: descriptive, predictive, and regulatory. The following methods are considered for raising income: price method; high price method; method of tariff

plans; group quota method; method of group income optimization. The necessity of informatization of the analysis of the income which can be carried out by means of specialized software products and packages ("STATISTICA", "SPSS Statistics", "STATGRAPHICS", "STADIA", etc.) and spreadsheets of Microsoft Office Excel is pointed out.

Ключові слова: аналітичне забезпечення, аналіз доходів, управління доходами, доходи, методичний інструментарій аналізу доходів.

Key words: analytical support, income analysis, revenue management, income, methodological tools for income analysis.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних умовах функціонування, ефективна діяльність суб'єкта господарської діяльності, неможлива без розумного та обгрунтованого підходу до формування стратегії отримання та збільшення доходів підприємства, їх аналізу та оцінки. Це набуває особливої актуальності в умовах жорсткої конкуренції та постійних змін, коли господарюючому суб'єкту потрібно володіти достатньою кількістю грошових коштів для того, щоб вчасно виконувати свої зобов'язання, відповідати умовам ринку та поліпшувати свою діяльність. Актуальність також посилюється в умовах переходу на Міжнародні стандарти фінансової звітності та проведення реформування національної системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Підприємство має бути обізнаним, за рахунок чого формуються його доходи, як вони змінюються в динаміці, які фактори впливають на їх зростання чи зменшення, тощо. Адже отримання доходів створює базу для самофінансування підприємства, виконання зобов'язань перед бюджетом та контрагентами, створення прибутку тощо. Обсяги отриманих доходів впливають на розвиток підприємства з питань управління його ресурсами та витратам, персоналом підприємства та оплатою його праці, політикою підприємства тощо.

Враховуючи вищезазначене, зростає науковий та практичний інтерес до формування відповідного аналітичного супроводу управління доходами підприємств, здатного на підставі сучасного методичного інструментарію та технологій аналітичної обробки інформації забезпечити виявлення резервів підвищення ефективності діяльності підприємств, задовольнити інформаційні запити менеджменту підприємства на всіх етапах управлінського процесу та уможливити гнучкість та оперативність інформаційно-комунікаційних зв'язків з приводу розробки й контролю виконання управлінських рішень щодо практичної реалізації залучення виявлених резервів. Відтак доцільним є дослідження аналітичного забезпечення та організаційно-методичних аспектів аналізу як складової системи управління доходами підприємств.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретико-методологічні аспекти доходу підприємства та управління ним, досить детально висвітлені у працях таких науковців: М.С. Абрютіна, І.О. Бланк, В.І. Блонська, Н.М. Бондар, Ю.В. Борисенко, Ф.Ф. Бутинця, В.В. Кулішова, І.А. Маринич, В.С. Марцин, І.Ю. Малушанова, А.Г. Мельник, В.В. Полянка, В.І. Тітова, Ю.В. Панченкова, О.Г. Зеленська, Н. Стефанович, Н. Косетнко, Т.П.Ткаченко та інших.

Питанням організації та методики аналізу доходів підприємств приділяли увагу науковці: С.В. Мочерний, М.С. Пушкар, В.А. Луговий, А.Г. Загородній, В.Є. Ануфрієв, О.А. Волошина, І.А. Кордзаія, С.М. Даценко, А.М. Ульяновко та інші. Проте наявність дискусійних теоретичних, методичних та організаційних питань щодо аналізу доходів на сучасних підприємствах, зумовили потребу в більш детальному та поглибленому їх дослідженні.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження аналітичного забезпечення й організаційно-методичних аспектів аналізу як складової системи управління доходами підприємств.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

В умовах ринкової конкуренції основна ціль діяльності підприємства є отримання прибутку, що безпосередньо залежить від величини одержуваних доходів. Тому доходи для підприємств незалежно від галузей діяльності, форми власності та інших факторів набувають особливо важливого, ключового значення.

Вчені багатьох країн світу, незалежно від періоду їх творчості, висвітлювали категорію доходу в найрізноманітніших її аспектах. Незважаючи на відмінні напрями їх наукових досліджень, поняття "дохід" траплялось у працях майже всіх дослідників. Ця категорія була предметом широких дискусій серед представників різних економічних шкіл і течій [1, с. 240].

Дохід — надзвичайно поширене, часто застосовуване та водночас надзвичайно багато-

Таблиця 1. Класифікація доходів підприємства

Ознака класифікації	Вид доходу
<i>Бухгалтерський підхід</i>	
За видами діяльності	Доходи операційної, фінансової, інвестиційної, надзвичайних подій
За видами продукції	Виходячи з товарної групи
За ринками збуту	За географічними сегментами
За віднесенням до звітних періодів	Доходи минулих періодів, поточні доходи, доходи майбутніх періодів
За валютою отримання доходу	Монетарні, немонетарні
За формою розрахунку	Загальний дохід, чистий дохід
За напрямками використання активів	Відсотки, дивіденди, роялті
За оподаткуванням	Доходи, які враховуються для розрахунку оподаткованого прибутку і такі, які не враховуються
<i>Управлінський підхід</i>	
За можливістю планування	Планові, позапланові
За ступенем узагальнення	Доходи підприємства, центрів відповідальності
За впливом інфляційних процесів	З високим, середнім та низьким ризиком знецінення вартості
За можливістю передбачення	Звичайні, надзвичайні
За впливом управлінських рішень	Релевантні, нерелевантні
За регулярністю отримання	Систематичні, разові
За можливістю вибору	Альтернативні, імперативні
За ступенем регулювання	Контрольовані, неконтрольовані
За ступенем ризику отримання	Із суттєвим ризиком, з низьким ризиком
За центрами відповідальності	За центрами прибутку, за центрами доходу

Джерело: сформовано автором на основі [2].

значне поняття, що вживається у різноманітних значеннях. У сучасних умовах цей термін починає набувати ширшого значення і тлумачення: по-перше — як основне джерело прибутку (чистого доходу); по-друге — як складна за структурою категорія, що вимагає теоретичного й методологічного уточнення [1, с. 241—242].

На нашу думку, дохід підприємства — це надходження активів одержаних внаслідок його діяльності за певний період часу у вигляді збільшення економічних вигід, що приводить до зростання капіталу суб'єкта господарювання.

У практиці господарювання на підприємствах зустрічаються різні види доходів (табл. 1). Як бачимо, розрізняють доходи, що пов'язані із веденням обліку, складанням звітності, з оподаткуванням, з плануванням, з прийняттям управлінських рішень, з контролінгом тощо.

Говорячи про значення доходу в діяльності підприємства, представимо деяку аналітику про розмір доходів підприємств в Україні, їх

динаміку та структуру (табл. 2, 3; рис. 1).

Дані таблиці 2 свідчать про зростання доходів підприємств в Україні. Так, доходи від реалізації продукції зросли за період дослідження на 4910885,8 млн грн, інші операційні доходи — на 90475,5 млн грн. Спостерігається тенденція до зменшення по інших доходах на 44359,2 млн грн. Загалом сума доходів підприємств за цей період, за статистичними даними зросла на 4957002,1 млн грн (рис. 1).

Досліджуючи структуру доходів підприємств (табл. 3), видно, що найбільша питома вага припадає на чистий дохід від реалізації продукції, його питома вага коливається від 82,9 % до 90,9%. На інші операційні доходи припадає значно менша частка і коливається вона від 9,0% до 5,5%. Інші доходи займають ще меншу частку, вона в динаміці — зменшується.

Як зазначають в науковій літературі, управління доходами підприємства є частиною фінансового менеджменту, який має на увазі собою систему управління фінансовими ресурсами, що включає фінансову політику, методи, інструменти, а також осіб, які приймають управлінські рішення. Ті підприємства, які мають високий рівень організації та управління є більш успішними, ніж їх конкуренти. Тому правильна побудова механізму управління доходами, як частини загальної системи управління, є складною, але необхідним завданням керівників підприємства [4].

Суб'єктами цього управління виступають менеджери підприємств, до функцій яких входять, планування доходів та контроль за виконанням розроблених планових завдань, а його об'єктами — ціна, товарний портфель та обсяги виробництва продукції.

На формування системи управління доходами здійснюють вплив ряд факторів. Так, на думку Ткаченко Т.П., Тульчинської С.О., Бой-

Таблиця 2. Склад доходів вітчизняних підприємств у 2014—2018 роках, млн грн

Види доходів	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення, (+,-) 2018/14
Чистий дохід від реалізації продукції	4181654	5164124,3	6226583,2	7621974,8	9092539,8	4910885,8
Інші операційні доходи	455511,7	731429,6	480903,6	485445,5	545987,2	90475,5
Інші доходи	408590,9	516820	333915,4	277820,2	364231,7	-44359,2
Разом доходів	5045756,6	6412373,9	7041402,2	8385240,5	10002758,7	4957002,1

Джерело: сформовано автором на основі [3].



Рис. 1. Динаміка змін розміру доходів підприємств в 2014–2018 роках, млн грн

Джерело: сформовано автором на основі [3].

чук Д.В. до них відносяться наступні:

- ціна продажу;
- обсяг реалізованої продукції;
- кількість витрачених на виробництво продукції коштів виробництва[4].

Таку ж позицію висловлюють Волошина О.А., Кордзаія І.А., Даценко С.М., Ульченко А.М., проте дещо розширюють перелік цих факторів:

1. Обсяг виробництва і реалізації продукції, на що впливають асортимент продукції, ритмічність випуску та ін.

Таблиця 3. Структура доходів вітчизняних підприємств в 2014–2018 роках, %

Види доходів	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення, (+,-) 2018/14
Чистий дохід від реалізації продукції	82,9	80,5	88,4	90,9	90,9	8,0
Інші операційні доходи	9,0	11,4	6,8	5,8	5,5	-3,6
Інші доходи	8,1	8,1	4,7	3,3	3,6	-4,5
Разом доходів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	X

Джерело: сформовано автором на основі [3].

2. Рівень товарності окремих видів продукції — відношення кількості реалізованої продукції до кількості виробленої, виражене у відсотках.

3. Структура реалізованої продукції, за якою продукція з найбільшою часткою реалі-



Рис. 2. Етапи управління доходами на підприємстві

Джерело: [4].

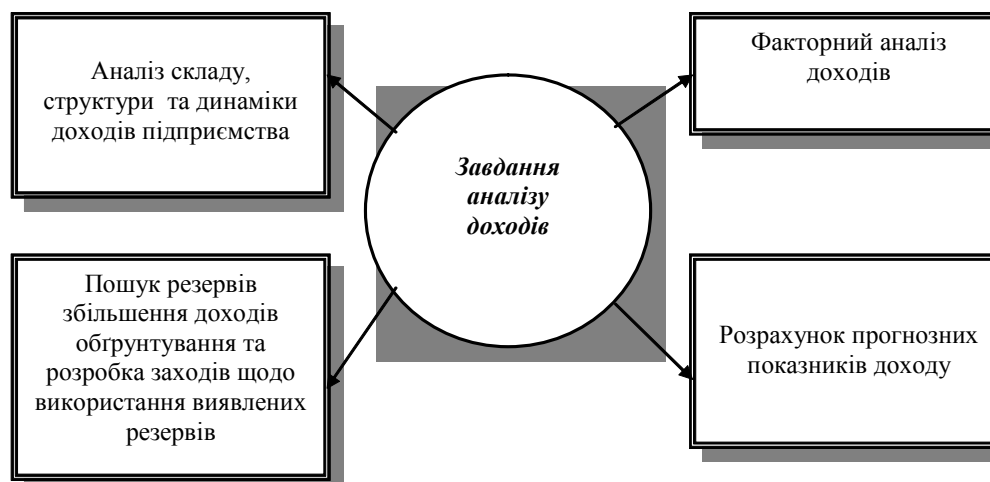


Рис. 3. Завдання аналізу доходів

Джерело: побудовано автором з використанням [5].

зації у загальній структурі дає найбільший дохід для підприємства.

4. Ціна реалізації, на яку впливає якість продукції, рівень інфляції, рівень оподаткування, канали реалізації, ринки збуту.

5. Витрати на виробництво продукції, її реалізацію, зберігання та ін. [5].

Необхідно зазначити, що залежність доходів підприємства від ціни і обсягів виробництва є прямою, а зв'язок між доходами та витратами виробництва — обернено пропорційний.

У загальному вигляді управління доходами підприємства може мати наступний вигляд (рис. 2).

З метою підвищення ефективності управління доходами, підприємству доцільно регулярно здійснювати аналіз формування, розподілу та використання доходів. Результати аналізу доходів мають важливе значення не тільки для підприємства, а й для зовнішніх користувачів: фінансових та фіскальних органів, банків, акціонерів, власників та менеджерів тощо.

Як слушно зазначає П.Р. Пуцентейло, аналітичне забезпечення є окремою системою, заснованою на інформації, котра отримана шляхом проведення економічного аналізу даних для визначення результатів управління і побудови прогнозних значень господарської діяльності [6, с. 169], а також безперервним процесом підтримки управлінських рішень за допомогою певних організаційно-технологічних процедур, інформаційних систем та рівня кваліфікації фахівців обліково-аналітичного апарату [7, с. 195].

Вважаємо, що аналітичне забезпечення управління доходами підприємства слід розглядати як систему інформаційної підтримки роз-

робки та прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо різних операцій, і здійснення контролю за їх виконанням, яка є складовою загальної системи управління підприємством певної галузі що забезпечує оперативне формування об'єктивної та доречної інформації про результати й ефективність діяльності суб'єкту господарювання, причини їх зміни, можливі резерви та перспективи подальшого розвитку тощо.

Показники дохідності є вирішальними в оцінках ефективності функціонування суб'єкта господарювання за всіма видами діяльності: виробничою, фінансовою та інвестиційною. В доходах підприємства акумулюються результати виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг), їх якості й асортименту, ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів, результати ділового партнерства та виробничо-фінансового менеджменту тощо.

Загалом аналіз — найширше поняття, яке лежить в основі будь-якого пізнання явищ природи і суспільства, а способи аналізу — основа дослідження змісту, сутності, будови, зміни й розвитку економічних, політичних, соціальних, природних та інших явищ і процесів. Він є частиною будь-якого науково-практичного пошуку у поясненні та розв'язанні наявних невідповідностей і проблем [8, с. 93].

Процес аналізу повинен здійснюватись упорядковано, у певній послідовності. Адже аналіз доходів слід розглядати як цілісну систему, механізм оцінки, ефективна дія якого забезпечується чітким дотриманням його технології і методики проведення. Організацію такого аналізу можна уявити як технологічний процес, в якому необхідні аналітичні процедури здійснюються у встановленому порядку і реалізують-

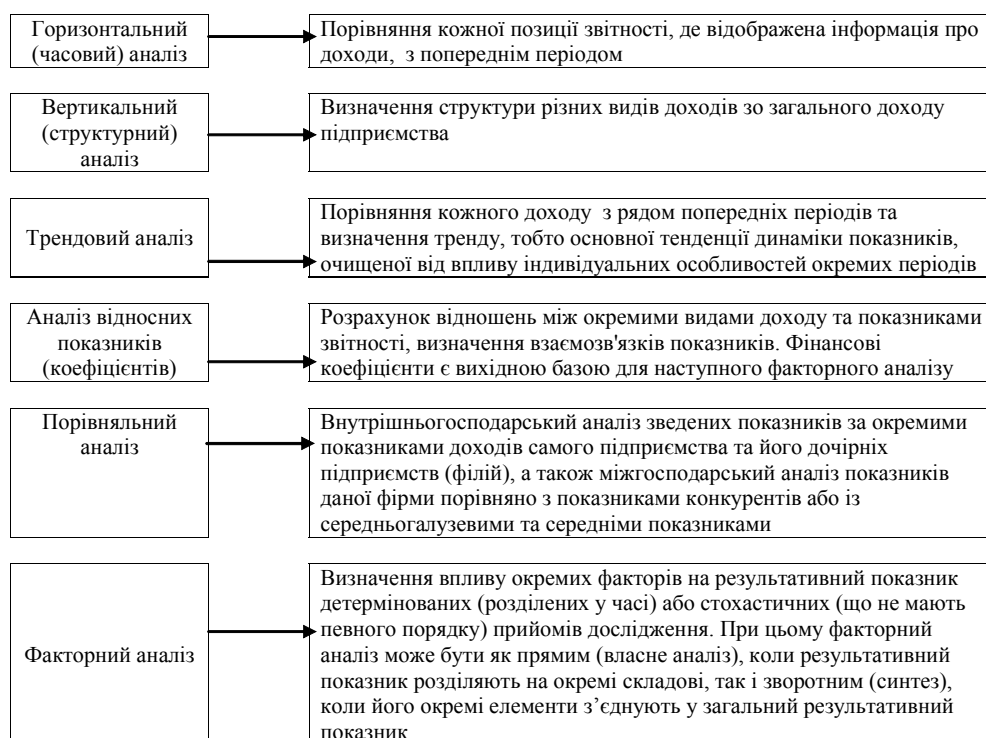


Рис. 4. Основні прийоми аналізу доходів

Джерело: побудовано автором з використанням [5; 9; 10].

ся за допомогою сукупності організаційних, методичних і технічних методів, способів і прийомів [8, с. 94].

Стратегія аналізу доходу передбачає:

- створення інформаційної бази для прийняття управлінських рішень;
- проведення аналізу обсягу та складу оптимальних доходів, чинників, які визначають їх розмір та рівень, ступеня достатності отримання доходів для забезпечення самофінансування розвитку підприємства;

- формування політики отримання доходів та вибір інструментів та важелів їх реалізації;
- розробку прогнозу можливих варіантів отримання доходів за видами діяльності та їх експертизу щодо можливості реалізації;
- формування оптимального варіанта плану доходів підприємства [5].

Метою аналізу доходів є: визначення повноти та якості їх отримання, оцінка динаміки абсолютних і відносних показників, визначення впливу окремих факторів на зміну доходу та



Рис. 5. Методи економічного аналізу

Джерело: побудовано автором з використанням [11, с. 91].

рентабельності, а також установлення можливих резервів їх зростання.

Головні завдання аналізу доходів зображено на рисунку 3.

Джерелами інформації для аналізу доходів можуть слугувати дані фінансової звітності суб'єкта підприємництва: Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів, Примітки до річної фінансової звітності; дані статистичної звітності; дані бухгалтерського обліку; інші інформаційні джерела: декларація про прибуток підприємства, бізнес-план, фінансовий план, матеріали перевірок тощо.

Під час аналізу доходів дослідження проводять у двох аспектах. У першому аспекті дохід оцінюють як ступінь досягнення кінцевої мети та визначення ефективності виробничо-фінансової діяльності. Тут пріоритетною є оцінка ступеня використання сприятливих можливостей та упущеної вигоди. Другий аспект передбачає визначення пріоритетів вкладення капіталу за видами діяльності, за масштабами у стратегічному та тактичному вимірах, які дають максимальний приріст доходу.

Для вирішення завдань у процесі здійснення аналітичної роботи використовується комплекс спеціальних систем та методів економічного аналізу. Можна назвати шість основних прийомів аналізу доходів підприємства (рис. 4).

Саме використовуючи інструментарій економічного аналізу дані бухгалтерського обліку трансформуються в аналітичну інформацію. В практиці управління використовуються усі без винятку методичні прийоми, однак найбільш інформаційно-генеруючим є коефіцієнтний аналіз, який ґрунтуючись на розрахунку співвідношення різних абсолютних величин, характеризує різнопланові аспекти формування, розподілу та використання доходів підприємства [10, с. 58].

В економічному аналізі використовується значна кількість методів (рис. 5). Багато з них запозичені із суміжних наук: математики, математичної статистики, бухгалтерського обліку, психології, менеджменту та інших, що є наслідком взаємопроникнення різних наук на певних етапах їх розвитку та особливості економічного аналізу, що формувався і розвивається на їх перетині.

У процесі аналізу також можуть використовуватись і традиційні методи економічної статистики (середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки рядів динаміки), а також математико-статистичні методи (кореляційний

аналіз, дисперсійний аналіз, факторний аналіз, метод головних компонентів).

Сукупність цих методів представляє аналітичний інструментарій, доцільність застосування якого в процесі підготовки аналітичної інформації для управління має відповідати цілям, завданням і напрямам аналізу, забезпечуючи реалізацію його функцій в управлінській системі підприємств та адаптацію результатів до інформаційних запитів користувачів [12, с. 123], а також визначатись доречністю для виконання певних аналітичних процедур згідно з обраною методикою.

Необхідно зазначити, що аналіз проводиться також за допомогою різного типу моделей, що дозволяють структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками. Можна виділити три основні типи моделей: дескриптивні, предикативні та нормативні.

Дескриптивні моделі — моделі описового характеру. Вони є базовими для оцінки фінансового стану підприємства. До них належать: система фінансових звітів; представлення фінансових звітів у різних аналітичних розрізах; горизонтальний і вертикальний аналіз звітності; система аналітичних показників; аналітичні записки до звітності [13].

Предикативні моделі — це моделі прогнозного характеру. Вони застосовуються для передбачення прибутку підприємства і фінансового стану у майбутньому. Найбільш поширеними з них є: розрахунок точки критичного обсягу продаж; побудова прогнозних фінансових звітів; моделі динамічного аналізу (жорстко детерміновані факторні моделі); регресійні моделі; моделі ситуаційного аналізу [13].

Нормативні моделі — моделі порівняння фактичних результатів діяльності господарюючих суб'єктів з очікуваними. Ці моделі, насамперед, застосовуються для фінансового аналізу в середині самого підприємства. Їх сутність зводиться до визначення нормативів по кожній статті витрат у відповідних технологічних процесах та видах продукції, до встановлення передумов для відхилення фактичних результатів від нормативних [13].

Значно широким діапазон аналітичних досліджень фінансових результатів діяльності господарюючого суб'єкта можна отримати за обліковою інформацією, складеною за П(С)БО. Структуризована інформація за видами діяльності, за характеристиками визнання доходів і витрат та у співвідношенні до залученого у господарський процес капіталу дає широку гаму кількісних і якісних параметрів одержаного кінцевого фінансового результату.

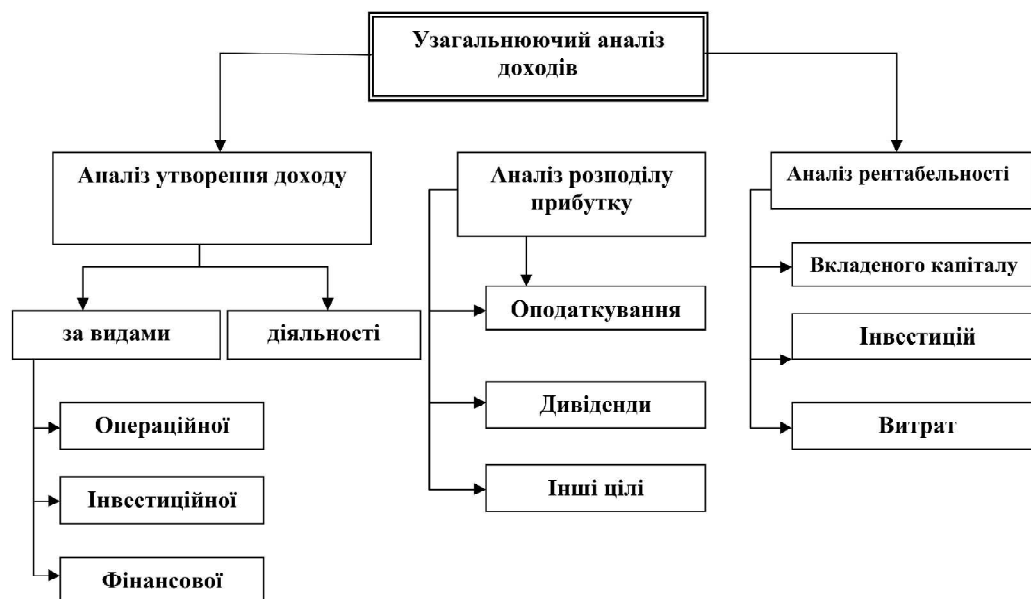


Рис. 6. Загальна модель аналізу доходів підприємства

Джерело: побудовано автором з використанням [4, 5, 9, 10].

Схематично загальна модель аналізу доходів та фінансових результатів діяльності підприємства зображено на рисунку 6.

Аналіз кожної складової доходів підприємства має не абстрактний, а цілком конкретний характер, а тому дозволяє власникам та акціонерам обирати пріоритетні напрями активізації діяльності підприємства. Іншим учасникам ринкових відносин аналіз доходів дає можливість виробити необхідну стратегію поведінки, спрямовану на мінімізацію втрат і ризику підприємництва.

Пристаючи до аналізу доходів підприємства, перш за все необхідно впевнитися у достовірності даних ф. № 2 "Звіт про фінансові результати", визначити, чи відповідає встановленому порядку розрахунок показників прибутку: фінансовий результат до оподаткування та всіх вихідних складових для його формування (зокрема, чистого доходу від продажу товарів, продукції (робіт, послуг), собівартості реалізації продукції (робіт, товарів, послуг), витрат на збут і адміністративних витрат, інших операційних, фінансових, інвестиційних доходів і витрат).

У процесі аналізу на першому етапі потрібно оцінити рівень та динаміку чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інших операційних доходів, доходів від участі в капіталі, інших фінансових доходів інших доходів; дослідити їх структуру (здійснити вертикальний аналіз); зміню окремих складових та їх вплив на суму доходу, зміню темпів зростання доходів в розрізі окремих складових частин (горизонтальний аналіз) тощо.

У процесі аналітичного дослідження також необхідно оцінити виконання плану по доходах, який у ринкових умовах має не директивний, а прогнозний характер на найближчу перспективу. Такий план враховує реальні можливості підприємства отримувати прибутки, а отже, є інструментом перспективного аналізу. Контроль за виконанням плану необхідно здійснювати до та у ході здійснення операцій. Це вимагає налагодженої системи прогнозування обсягів реалізації, витрат тощо. У разі відсутності плану для оцінки рівня доходів діяльності заповнюється аналітична таблиця, у якій використовуються дані фінансової звітності (зокрема ф. № 2 "Звіт про фінансові результати") господарюючого суб'єкта.

Після проведення аналізу доходів доцільно виробити та намітити шляхи підвищення доходів підприємства. Для цього необхідно визначитись із переліком факторів, які впливають на доходи та можливістю їх регулювання. Коли визначені шляхи збільшення доходів можна складати річні плани доходів. Це може бути внутрішній документ для того щоб ефективніше управляти доходами на підприємстві. В наступних періодах доцільно порівнювати фактичні показники із плановими з тим, щоб бачити, які відхилення мають місце.

У літературі зустрічаються наступні методи, для підвищення доходів, а саме:

— ціновий метод — заснований на тому, що підприємство аналізує цінову політику конкурентів і встановлює ціни нижче цін своїх конкурентів;

— метод високих цін — полягає у встановленні більш високих цін, однак, ціновий метод є обмеженим у часі;

— метод тарифних планів — полягає в позиції одного і того ж продукту за різною ціною різних клієнтських груп;

— метод групового квотування — полягає в тому, що встановлюється певний обсяг продукції або послуг, який може бути реалізований або надано за встановленою ціною;

— метод групової оптимізації доходів — слід розуміти визначення обсягів доходів, які необхідні підприємству для нормального функціонування оптимізації груп [4].

Загалом умовою успішного проведення аналізу є чітка організація аналітичного процесу як системи раціональних, скоординованих дій вивчення об'єкта дослідження відповідно до визначеної мети. Для забезпечення ефективності аналізу доходів його потрібно добре продумати, спланувати й організувати.

У ході аналізу важливо також застосовувати різноманітні інформаційні технології. Інформатизація аналізу доходів може здійснюватись за допомогою спеціалізованих програмних продуктів та пакетів ("STATISTICA", "SPSS Statistics", "STATGRAPHICS", "STADIA" тощо) й електронних таблиць Microsoft Office Excel. Так, програмний продукт "Statistica" компанії "StatSoft" надає можливість проводити: одновимірний та багатовимірний дисперсійний аналіз; лінійний аналіз; нелінійне оцінювання; кластерний аналіз; одновимірний і багатовимірний аналіз відповідностей; лінійний дискримінантний аналіз; факторний аналіз тощо. Широке використання електронних таблиць Microsoft Office Excel пов'язано з їх можливостями здійснювати обробку даних на основі математичних та статистичних формул, а також за допомогою надбудови "Пакет аналізу". Тож необхідно, для задоволення потреб аналітичного забезпечення управління доходами підприємств, створити окремий модуль, що буде функціонувати в операційному середовищі Windows як додаток до Excel, і, використовуючи в повному обсязі всі його можливості, забезпечить комплексне та системне оцінювання результатів господарювання та ефективності бізнесу.

ВИСНОВКИ

У сучасних умовах господарювання ефективна діяльність підприємства неможлива без виваженого підходу до формування стратегії отримання та збільшення доходів підприємства. Вагомим інструментом слугує формуван-

ня системи управління доходами, що полягає в пошуку напрямів їх максимізації, а також організації жорсткого контролю за вчасністю та обсягом надходження доходів. Цьому допомагає розроблення алгоритму управління доходами, що включає такі етапи: аналіз доходів попередніх періодів; пошук шляхів підвищення доходів; планування річних показників доходів; складання планових квартальних та помісячних показників доходів; здійснення контролю за виконанням планів по доходах; у разі виявлення відхилень від планових показників пошук причин та застосування методів коригування рівня доходів; складання звіту про фактично отриманий дохід і порівняння отриманих значень із плановими показниками.

З метою підвищення ефективності управління доходами, підприємству необхідно систематично здійснювати аналіз формування, розподілу та використання доходів. Під аналітичним забезпеченням управління доходами підприємства слід розуміти систему інформаційної підтримки розробки та прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо різних операцій з отримання доходів, і здійснення контролю за їх виконанням, яка є складовою загальної системи управління підприємством певної галузі, що забезпечує оперативне формування об'єктивної та доречної інформації про результати й ефективність діяльності суб'єкту господарювання, причини їх зміни, можливі резерви та перспективи подальшого розвитку.

Стратегія аналізу доходу передбачає: створення інформаційної бази для прийняття управлінських рішень; проведення аналізу обсягу та складу оптимальних доходів, чинників, які визначають їх розмір та рівень, ступеня достатності отримання доходів для забезпечення самофінансування розвитку підприємства; формування політики отримання доходів та вибір інструментів та важелів їх реалізації; розробку прогнозу можливих варіантів отримання доходів за видами діяльності та їх експертизу щодо можливості реалізації; формування оптимального варіанта плану доходів підприємства.

Література:

1. Панченко Ю.В., Зеленська О.Г. Економічна суть доходів основної діяльності промислового підприємства. Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: зб. наук.-техн. пр. Львів, 2011. Вип. 21.10. С. 239—247

2. Стефанович Н., Костенко Н. Підходи щодо сутності і класифікації доходів. Інститут

бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації: міжнар. зб. наук. праць. 2014. Вип. 2. С. 120—123.

3. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

4. Ткаченко Т.П., Тульчинська С.О., Бойчук Д.В. Управління доходами на підприємстві. Ефективна економіка. 2018. № 3. — URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6192>

5. Волошина О.А., Кордзаія І.А., Даценко С.М., Ульченко А.М. Методичні підходи до аналізу доходів підприємства та факторів їх формування. Ефективна економіка. 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7119>. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.47

6. Пуцентейло П.Р. Аналітичне забезпечення діяльності підприємства. Сталий розвиток економіки. 2015. №. 1. С. 168—174. 180 с.

7. Пуцентейло П. Р. Особливості функціонування аналітичного забезпечення підприємств. Інноваційна економіка. 2015. № 1. С. 194—198.

8. Мулик Т.О., Мулик Я.І. Методичний інструментарій аналізу фінансової безпеки підприємств в системі економічних аспектів виробництва біопалива. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2016. № 9. С. 91—101.

9. Мулик Т.О., Материнська О.А., Пльонсак О.Л. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 288 с.

10. Правдюк Н.А. Обліково-аналітичне забезпечення управління прибутком підприємства. Облік і фінанси. 2015. № 4. С. 53—60.

11. Кулик А. В. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. Київ: ДП "Вид. дім "Персонал", 2018. 452 с.

12. Янчева Л.М., Кашена Н.Б., Чміль Г.Л. Обліково-аналітичне забезпечення управління капіталом підприємств торгівлі: теорія та практика: монографія. Харків: ХДУХТ, 2016. 323 с.

13. Мулик Т.О. Організація діагностики діяльності підприємства та його бізнес-процесів: теоретико-методичні підходи. Modern Economics. 2019. № 17(2019). С. 158—164. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V17\(2019\)-25](https://doi.org/10.31521/modecon.V17(2019)-25).

References:

1. Panchenkova, Yu.V. and Zelens'ka, O.H. (2011), "Economic essence of income of the main activity of an industrial enterprise", *Naukovy visnyk Natsional'noho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy*, vol. 21.10, pp. 239—247.

2. Stefanovych, N. and Kostenko, N. (2014), "Approaches to the nature and classification of income", *Instytut bukhalters'koho obliku, kontrol' ta analiz v umovakh hlobalizatsii: mizhnar. zb. nauk. prats'*, vol. 2, pp. 120—123.

3. State Statistics Service of Ukraine (2020), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 10 March 2020).

4. Tkachenko, T.P. Tul'chyns'ka, S.O. and Bojchuk, D.V. (2018), "Revenue management at the enterprise", *Efektivna ekonomika*, vol. 3, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6192> (Accessed 10 March 2020).

5. Voloshyna, O.A. Kordzaia, I.A. Datsenko, S.M. and Ul'chenko, A.M. (2019), "Methodical approaches to the analysis of enterprise income and factors of their formation", *Efektivna ekonomika*, vol. 6, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7119> (Accessed 10 March 2020).

6. Putsentejlo, P.R. (2015), "Analytical support of the enterprise", *Stalyj rozvytok ekonomiky*, vol. 1, pp. 168—174.

7. Putsentejlo, P.R. (2015), "Features of functioning of analytical providing of the enterprises", *Innovatsijna ekonomika*, vol. 1, pp. 194—198.

8. Mulyk, T.O. and Mulyk, Ya.I. (2016), "Methodical tools for analysis of financial security of enterprises in the system of economic aspects of biofuel production", *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktual'ni pytannia nauky i praktyky*, vol. 9, pp. 91—101.

9. Mulyk, T.O. Materyns'ka, O.A. and Pl'onsak, O.L. (2017), *Analiz hospodars'koj diial'nosti [Analysis of economic activity]*, Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.

10. Pravdiuk, N.L. (2015), "Accounting and analytical support of enterprise profit management", *Oblik i finansy*, vol. 4, pp. 53—60.

11. Kulyk, A.V. (2018), *Teoriia ekonomichnoho analizu [The theory of economic analysis]*, DP "Vyd. dim "Personal", Kyiv, Ukraine.

12. Yancheva, L.M. Kaschena, N.B. and Chmil', H.L. (2016), *Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia kapitalom pidpriemstv torhivli: teoriia ta praktyka [Accounting and analytical support of capital management of trade enterprises: theory and practice]*, KhDUKhT, Kharkiv, Ukraine.

13. Mulyk, T.O. (2019), "Organization of diagnostics of activity of enterprise and its business processes: theoretical and methodical approaches", *Modern Economics*, vol. 17, pp. 158—164, available at: [https://doi.org/10.31521/modecon.V17\(2019\)-25](https://doi.org/10.31521/modecon.V17(2019)-25) (Accessed 10 March 2020).

Стаття надійшла до редакції 25.03.2020 р.

УДК 339.56.055

І. А. Малюта,

к. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
регіональних студій та туризму, Університет митної справи та фінансів
ORCID ID: 0000-0002-2851-0067

Н. О. Небаба,

к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
регіональних студій та туризму, Університет митної справи та фінансів
ORCID ID: 0000-0003-1264-106X

Д. В. Рудь-Вольга,

магістр, Університету митної справи та фінансів
ORCID ID: 0000-0002-0835-3527

DOI: 10.32702/2306-6792.2020.6.87

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З ТУРЕЧЧИНОЮ

I. Maluta,

PhD in Economics, Associate professor, Department of International
Economic Relations, Regional Studies and Tourism, University of Customs and Finance

N. Nebaba,

PhD in Economics, Associate Professor of Department of International
Economic Relations, Regional Studies and Tourism, University of Customs and Finance

D. Rud-Volga,

master's degree, University of Customs and Finance

DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE AND INVESTMENT COOPERATION OF UKRAINE WITH TURKEY

У статті проаналізовано стан зовнішньоторговельного та інвестиційного співробітництва України з Туреччиною, визначено проблемні зони та перспективні напрямки подальшої співпраці країн.

Виявлено, що на сучасному етапі розвитку українсько-турецької співпраці не використовується весь наявний потенціал економічного співробітництва: український експорт здебільшого представлений сировинними товарами та продукцією з низькою доданою вартістю; питома вага Туреччини в українському експорті послуг становить лише 1—2 %; в Україну не надходять навіть 0,5% від усіх прямих іноземних інвестицій, вкладених резидентами Туреччини у країні світу. Встановлено, що для запобігання перетворенню існуючого позитивного торговельного сальдо України у двосторонній торгівлі на негативне, у разі підписання Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та Турецькою Республікою, вбачається доцільним перехід від експорту сировинної продукції та імпорту продукції з високою доданою вартістю — до створення спільних підприємств та проектів для виходу на ринки третіх країн.

The purpose of the article is to analyze foreign trade and investment cooperation between Ukraine and Turkey, to identify the problematic areas and prospective directions for further cooperation between countries. It is disclosed that Turkey is the fourth most promising market for Ukraine (after the European Union, United States of America and China) according to the "List of countries with the greatest opportunities for development of Ukrainian exports" approved by the Ministry for Development of Economy, Trade and Agriculture of Ukraine.

It is argued that despite the geographical proximity of Ukraine with the Republic of Turkey and a number of quite successful joint projects, the full potential of economic cooperation is not used today. The flow of Turkish investments into the Ukrainian economy is very weak, while the flow of investment from Ukraine to Turkey is almost non-existent. Ukrainian exports are mostly represented by commodities and products with low added value; Turkey's share in Ukrainian exports of services is only 1—2 %; Ukraine does not even receive 0.5% of all FDI invested by Turkish residents in the world. It is clarified that the Trade Complementarity Index of Ukraine amounted to 38.4% in 2018, which shows the weak similarity between Ukraine's export portfolio and Turkey's import portfolio. Instead, the export structure of the Republic of Turkey corresponded to the import structure of Ukraine by 55.8%. One of the reasons for the low indexes is the

competition between the two countries in world markets for many commodity items. A high level of complementarity is demonstrated by those products that account for a significant share of Ukraine's exports. In order to prevent the transformation of the existing surplus of the Ukrainian trade balance with Turkey into a negative one if the Free Trade Agreement between Ukraine and the Republic of Turkey is signed, it is proposed to move from Ukrainian export of raw materials and import of high added value products to the creation of Ukrainian-Turkish joint enterprises and projects, in particular, to enter the markets of third countries. It is also considered that creating of a network of Ukrainian-Turkish industrial parks in Ukraine is appropriate.

Ключові слова: Україна, Туреччина, торгівля, інвестиції, Угода про ЗВТ, спільне підприємство.

Key words: Ukraine, Turkey, trade, investment, FTA Agreement, joint venture.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Туреччина є четвертим найбільш перспективним ринком для України (після ЄС, США та Китаю) відповідно до "Переліку країн, що мають найбільші можливості для розвитку українського експорту", затвердженого Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільськогосподарства України, що свідчить про неповне використання наявного потенціалу економічної співпраці [1]. Попри це тривале відтермінування підписання Угоди про зону вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та Туреччиною сигналізує про наявність ряду проблем і необхідність визначення можливих рішень та перспективних напрямків співпраці, що і окреслює актуальність проблеми.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Серед останніх досліджень та публікацій, присвячених українсько-турецьким відносинам у сфері економічної співпраці можна виділити роботи таких науковців: М. Воронюк [9], І. Гужва [10; 14], А. Міхненко [11], З. Макогін [5] та ін. Наявні проблеми двостороннього співробітництва та можливі шляхи їх вирішення вимагають подальших досліджень у цій галузі міжнародних економічних відносин.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є аналіз зовнішньоторговельного та інвестиційного співробітництва України з Туреччиною, визначення проблемних зон і перспективних напрямів подальшої співпраці країн.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У 2018 році Туреччина займала третє місце з показником 4,4%, після Європейського Союзу

(40,3%) та Росії (12,2%), серед провідних торговельних партнерів України в експорті товарів і послуг. Водночас у 2018 році Туреччина посіла третє місце серед країн, до яких найбільше скоротився експорт товарів з України [2] (табл. 1).

Таким чином, спостерігається поступове зменшення експорту українських товарів до Туреччини, починаючи з 2013 року, здебільшого спричинене нестабільною ситуацією на сході України, системними проблемами розвитку зовнішньоекономічної діяльності України, несприятливою кон'юктурою світового ринку для товарів традиційного українського експорту та зниженням світових цін на сировинні товари. Питома вага Туреччини в українському експорті товарів станом на 2018 рік становила 4,97% та порівняно з 2013 роком демонструє зменшення на 17,6%. Найбільшу частку експорту до Туреччини у 2018 році складали чорні метали — 47% (частка експорту у порівнянні з 2014 роком зменшилася на 11,5%, проте досі складає майже половину всього товарного експорту); насіння і плоди олійних рослин — 13,7% (частка зросла на 7,4%); зернові культури — 7,8%; готові корми для тварин — 5,6%; деревина і вироби з деревини — 4,6% [3; 4]. За наведеними даними спостерігаємо, що україн-

Таблиця 1. Динаміка експорту українських товарів до Туреччини за 2013—2018 рр.

Рік	Експорт, млн дол. США	Темп зростання	Питома вага в загальному експорті, %
2013	3753,9	-	6,03
2014	3561,4	0,95	6,61
2015	2771,8	0,78	7,27
2016	2049,1	0,74	5,64
2017	2519,1	1,23	5,82
2018	2352,4	0,93	4,97

Джерело: [3].

Таблиця 2. Динаміка імпорту турецьких товарів до України за 2013—2018 рр.

Рік	Імпорт, млн дол. США	Темп зростання	Питома вага в загальному імпорті, %
2013	1754,4	-	2,31
2014	1299,5	0,74	2,39
2015	851,7	0,66	2,27
2016	1098,6	1,29	2,80
2017	1262,5	1,15	2,55
2018	1714,3	1,36	3,00

Джерело: [3].

Таблиця 3. Динаміка експорту українських послуг до Туреччини за 2013—2018 рр.

Рік	Експорт, млн дол. США	Темп зростання	Питома вага у загальному експорті, %
2013	188,6	-	1,33
2014	141,8	0,75	1,23
2015	163,3	1,15	1,68
2016	177,3	1,09	1,80
2017	173,1	0,98	1,62
2018	178,2	1,03	1,53

Джерело: [3].

Таблиця 4. Динаміка імпорту турецьких послуг до України за 2013—2018 рр.

Рік	Імпорт, млн дол. США	Темп зростання	Питома вага у загальному імпорті, %
2013	212,7	-	2,83
2014	138,9	0,65	2,18
2015	195,3	1,41	3,54
2016	288,6	1,48	5,42
2017	356,8	1,24	6,51
2018	409,4	1,15	6,49

Джерело: [3].

ський експорт представлений, в основному, проміжними товарами з низькою доданою вартістю. Це співвідноситься з загальними тенденціями, характерними для зовнішньої торгівлі України. Так, за даними [1], частка експорту продукції агропромислового комплексу та харчової промисловості з 2011 по 2016 роки зростала з 18,7% до 42% (з 12,7 до 15,3 млрд дол. США). З іншого боку, частка експорту продукції машинобудування у загальному експорті товарів з 2012 по 2016 роки скоротилася з 19,1% до 11,9% (з 12,9 до 4,3 млрд дол. США). Попри це, за результатами 2017 року 18 українських компаній потрапили в рейтинг 100 найкращих постачальників послуг аутсорсингу [1]. Натомість у загальному українському імпорті частка Туреччини становить лише 2—3% (табл. 2) [3].

Зменшення обсягів імпорту турецьких товарів до України у період з 2013 до 2016 року було змінено тенденцією зростання імпорту

протягом останніх років, що пов'язано з поступовим відновленням економіки, збільшенням попиту на промислову та аграрну продукцію турецького походження та збільшенням купівельної спроможності населення. Турецький експорт за своєю структурою, на відміну від сировинного експорту України, є більш високотехнологічним і відповідно має більшу додану вартість. Серед основних статей турецького експорту в Україну у 2018 році були реактори ядерні, котли та машини з часткою 9,5%; їстівні плоди та горіхи — 9,1%; засоби наземного транспорту, крім залізничного та трамвайного рухомого складу — 8,7%; електричні машини та обладнання — 6,2%. У 2018 році порівняно з 2017 роком торговельний обіг товарами між країнами збільшився. У 2013—2018 рр. сальдо зовнішньої торгівлі товарами України залишалося позитивним [3].

У період з 2015 по 2018 роки відбувалося зростання обсягів експорту українських послуг до Туреччини, окрім зменшення у 2017 році. Найбільше падіння спостерігається у 2014 році (на 25% у порівнянні з попереднім роком). Питома вага Турецької Республіки в загальному українському експорті послуг становить 1—2% (табл. 3) [3].

Спостерігається тенденція зростання імпорту турецьких послуг до України за останні 4 роки. Однак у 2014 р. падіння імпорту складало 35% до попереднього року. Частка турецьких послуг у загальному імпорті послуг Україною також з кожним роком зростає, досягнувши у 2018 році показника 6,49% (табл. 4) та у порівнянні з 2013 роком зросла [3].

Сальдо зовнішньої торгівлі послугами протягом 2013—2018 років залишалося негативним, окрім 2014 року, коли показник продемонстрував 2,9 млн дол. США [3]. Найбільшу частку українського експорту послуг до Туреччини складали транспортні послуги (82,2%); послуги, пов'язані з подорожами (6,2%); ділові послуги (5,1%) та послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги (3,2%). У структурі імпорту з Туреччини до Ук-

Таблиця 5. Динаміка надходження ПІІ в Україну з Туреччини, 2013—2018 рр.

Рік	ПІІ, млн дол. США	Темп зростання	Питома вага у загальних ПІІ, %
2013	212,10	-	0,39
2014	199,30	0,94	0,52
2015	192,70	0,97	0,60
2016	280,60	1,46	0,90
2017	319,00	1,14	1,01
2018	337,90	1,06	1,05

Джерело: [3].

раїни так само переважали послуги, пов'язані з подорожами (71,6%); транспортні послуги (23,4%) та ділові послуги (3,1%) [3].

Для оцінки того, наскільки структура експорту держави відповідає структурі імпорту торговельного партнера, а також для оцінки потенціалу економічної інтеграції, використовують індекс компліментарності. Розрахований Індекс компліментарності торгівлі України у 2018 році становив 38,4%, що виявляє слабку схожість експортного портфеля України та імпортного портфелю Туреччини. Натомість структура експорту Турецької Республіки у 2018 році відповідала структурі імпорту України на 55,8%. Зазначена вище ситуація в умовах активізації інтеграційних процесів між партнерами може призвести до перевищення темпів зростання національного імпорту з Туреччини над відповідними темпами зростання експорту українських товарів до цієї країни. Дійсно, результати торговельної співпраці 2018 року це наочно демонструють. Однак для виявлення найбільш компліментарних товарів в українсько-турецькій торгівлі є необхідність оцінювати Індекс компліментарності з урахуванням товарної специфікації, запропонований і використаний у [5, с. 25; 6]. Цей показник характеризує рівень взаємодоповнюваності між пропозицією експорту певного товару України і попитом на імпорт цього ж товару в Туреччині. За результатами розрахунку відповідного індексу можна відмітити, що найбільш помітна компліментарність спостерігається у ряді товарних груп. Високий рівень компліментарності демонструють ті товари, які займають значну частку експорту України [4]. Погіршення рівня компліментарності за 2014—2018 роки спостерігається у таких товарних групах як рослинні матеріали для виготовлення плетених виробів; залізничні локомотиви, рухомий склад та їх частини; жири та олії тваринного або рослинного походження. Спостерігається зростання компліментарності в українсько-турецькій торгівлі в наступних товарних групах: зернові культури; насіння і плоди олійних рослин; живі тварини; свинець і вироби з нього; продукція

борошномельно-круп'яної промисловості; судна, човни та інші плавучі засоби [4].

Важливим напрямом посилення зовнішніх зв'язків двох держав є інтенсифікація та розширення напрямів інвестиційного співробітництва. Протягом останніх трьох років надходження прямих іноземних інвестицій (ПІІ) з Туреччини в Україну демонстрували зростання (табл. 5) [3].

За даними [3], у 2018 році Туреччина інвестувала в економіку України 337,9 млн дол. США, що становить лише 1% від загального обсягу іноземних інвестицій. Однак частка Туреччини у загальному обсязі ПІІ, вкладених в Україну, порівняно з показником 2013 року зросла на 169%. З причини незначного обсягу українських інвестицій в турецьку економіку Державна служба статистики має визнане на законодавчому рівні право не публікувати відповідні дані. Водночас за даними Центробанку Туреччини робимо висновок, що у найкращі часи за останні 15 років на Україну не приходило навіть 0,5% від усіх ПІІ, вкладених резидентами Туреччини у країни світу (у 2018 році частка склала 0,28%) [7].

Отже, потік турецьких інвестицій в економіку України дуже слабкий, водночас надходження інвестицій з України в Туреччину майже відсутнє. Однак за даними Міністерства промисловості та торгівлі Туреччини в переліку компаній з іноземним капіталом у Туреччині станом на кінець червня 2019 року присутні 757 компаній з українськими інвестиціями [8]. Вид діяльності переважної кількості зазначених компаній — оптова та комісійна торгівля, крім автомобілів та мотоциклів.

Зростання товарообігу між Туреччиною та Україною, а також покращення притоку турецьких інвестицій в українську економіку можливе у результаті підписання Угоди про ЗВТ, перемовини щодо якої ведуться з 2011 року. Окрім переваг від створення ЗВТ [9, с. 10], наявні і можливі загрози: збільшення товарообігу між країнами з 4 млрд до 10 млрд дол. США, на яке розраховують обидві сторони, може відбуватися, головним чином, завдяки

зростанню імпорту з Туреччини. Таким чином, існуюче позитивне українське торговельне сальдо двосторонньої торгівлі перетвориться на негативне. Необхідно визнати, що Угода про ЗВТ несе не тільки економічний, а й політичний характер. Україна не може втратити підтримку Туреччини у питаннях територіальної цілісності та у забезпеченні безпеки у чорноморському регіоні, однак і цілковита згода на висунуті турецькою стороною вимоги є неприпустимою з погляду відсутності будь-якого захисту національних виробників в умовах натиску з боку турецьких конкурентів. Таким чином, ми погоджуємося з визначеними І. Гужвою [10] концептуальними засадами, на яких повинні базуватися подальші переговори щодо взаємовигідного узгодження позицій обох сторін для підписання Угоди про ЗВТ та подальшого співробітництва країн загалом. Проте одним з найефективніших механізмів реалізації спільних інвестиційних проектів між країнами вбачається створення на території України мережі українсько-турецьких індустріальних парків. Крім того, Україні необхідно звернути увагу на досвід Туреччини у державній політиці щодо стимулювання промислового розвитку країни. Зазначена державна політика зосереджена на зниженні обсягів імпорту, наданні імпульсу для розвитку місцевої промисловості, залученні додаткових інвестицій, нарощенні та розширенні експорту. І. Гужва [14] пропонує для стимулювання розвитку промислового сектора виробництва запровадити податкові і митні стимули для резидентів індустріальних парків за прикладом тих, що діють у Туреччині. Прикладами згаданих стимулів є звільнення від податку на прибуток протягом визначеного періоду, звільнення від імпортного мита на обладнання та устаткування для здійснення діяльності в межах індустріального парку тощо. Водночас недоотримання коштів, що мали б надійти у державний бюджет від сплати податків на додану вартість, ввізних мит на обладнання тощо компенсується створенням високооплачуваних робочих місць, підвищенням купівельної спроможності населення, що передбачає поживлення суміжних і допоміжних видів економічної діяльності, та у перспективі призводить до досягнення загальнооекономічного зростання [14].

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

Попри географічне сусідство України з Туреччиною та низку досить вдалих спільних

проектів, станом на сьогодні не використовується весь наявний потенціал економічного співробітництва: український експорт здебільшого представлений сировинними товарами та продукцією з низькою доданою вартістю; питома вага Турецької Республіки в українському експорті товарів становить 4,97%, тоді як в українському експорті послуг — лише 1—2%; турецькі інвестиції в економіці України складають лише 1% від загального обсягу ПІІ, вкладених у країну, крім того, до України не надходять навіть 0,5% від усіх ПІІ, вкладених резидентами Туреччини у країни світу. Зростання товарообігу між Туреччиною та Україною, а також покращення притоку турецьких інвестицій в українську економіку можливе у результаті підписання Угоди про ЗВТ. Однак для запобігання перетворенню існуючого позитивного торговельного сальдо на негативне вбачається доцільним перехід від експорту сировинної продукції та імпорту продукції з високою доданою вартістю до створення спільних підприємств та проектів для виходу на ринки третіх країн. Серед найефективніших механізмів реалізації спільних інвестиційних проектів між країнами слід зазначити створення на території України мережі українсько-турецьких індустріальних парків.

Література:

1. Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017—2021. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства. 2017. URL: [http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e6ab10fa-0ad9-4fe4-b8be-32f570693b64&title=Eksportna Strategiia Ukraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021](http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e6ab10fa-0ad9-4fe4-b8be-32f570693b64&title=Eksportna%20Strategiia%20Ukraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021)
2. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Сайт International Trade Centre UNCTAD/WTO 1994 — 2015. URL: <http://www.trademap.org>
5. Макогін З.Я. Комплементарність структури українсько-китайських економічних відносин. Науково-технічна інформація. 2012. № 2. С. 24—31.
6. Jason Z. Yin, Doowan Lee. Explosion of Trade Disputes. 2002. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/8b8e/32f570693b640ad94fe4e6ab10fa.pdf>

ticscholar.org/b613/2c98360b2dae01962423d0-1da9ff265c2634.pdf

7. Позиція міжнародних інвестицій. Сайт Центрального Банку Туреччини. 2019. URL: <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Odemeler+Dengesi+ve+Ilgili+Istatistikler/Uluslararası+Yatırım+Pozisyonu/>

8. Офіційний сайт Міністерства промисловості та торгівлі Туреччини. Т.С. Sanayi ve Teknoloji Bakanligi. URL: <https://tuys.sanayi.gov.tr/page.html?sayfaId=ce0e824d-4b23-4d52-ab9e-d21a222d6d51&lang=tr>

9. Воротнюк М. Аудит зовнішньої політики: Україна — Туреччина. Дискусійна записка. Інститут світової політики. 2016. 32 с.

10. Гужва І. Чи милий нам берег турецький? Міжнародний громадсько-політичний тижневик "Дзеркало тижня. Україна". 2019. № 32. URL: https://dt.ua/business/chi-miliy-nam-bereg-tureckiy-322189_.html

11. Міхненко А. Військово-технічна співпраця України та Туреччини: між США та Росією. Сайт новин Lb.ua. 2019. URL: https://lb.ua/world/2019/05/27/427902_viyskovotekhnichna_spivpratsya.html

12. Сайт Інституту статистики Туреччини (TUIK). URL: <http://tuik.gov.tr/Start.do>

13. Звіт за результатами проведення XVI міжнародної спеціалізованої виставки зброя та безпека. Сайт Міжнародного виставкового центру. 2019. URL: <https://www.iec-expo.com.ua/en/as-2019.html>

14. Гужва І. Вал зерна і вал проблем. Чим Україна торгуватиме зі світом? Міжнародний громадсько-політичний тижневик "Дзеркало тижня. Україна". 2019. № 27. URL: https://dt.ua/macrolevel/val-zerna-i-val-problem-317255_.html

References:

1. The official site of the Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture (2017), "Export strategy of Ukraine: Road map of strategic trade development 2017-2021", available at: <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&-id=e6ab10fa-0ad9-4fe4-b8be-32f570693b64&-title=EksportnaStrategiiaUkraini-Dorozhnia-KartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021> (Accessed 10 January 2020).

2. The official site of the Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture (2020), available at: <http://www.me.gov.ua> (Accessed 16 January 2020).

3. The official site of the State statistics service of Ukraine (2020), available at: <http://www.ukr-stat.gov.ua> (Accessed 18 January 2020).

4. International Trade Centre (2020), "UNCTAD/WTO 1994 - 2015", available at: <http://www.trademap.org> (Accessed 20 January 2020).

5. Makohin, Z.Ya. (2012), "Complementarity of the structure of Ukrainian-Chinese economic relations", *Naukovo-tekhnichna informatsiia*, vol. 2, pp. 24—31.

6. Yin, J. Z. and Lee, D. (2002), "Explosion of Trade Disputes", available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/b613/2c98360b2dae0196-2423d01da9ff265c2634.pdf> (Accessed 24 January 2020).

7. Site of the Central Bank of Turkey (2019), "International Investment Position", available at: <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Odemeler+Dengesi+ve+Ilgili+Istatistikler/Uluslararası+Yatırım+Pozisyonu/> (Accessed 25 January 2020).

8. The official site of Ministry of Industry and Trade of Turkey (2020), available at: <https://tuys.sanayi.gov.tr/page.html?sayfaId=ce0e824d-4b23-4d52-ab9e-d21a222d6d51&lang=tr> (Accessed 28 January 2020).

9. Vorotniuk, M. (2016), *Audyt zovnishnoi polityky: Ukraina-Turechchyna. Dyskusijna zapyska. [Foreign policy audit: Ukraine-Turkey. Discussion note]*, Instytut svitovoi polityky, Kyiv, Ukraine.

10. Huzhva I. (2019), "Do we love Turkish coast?", *Dzerkalo tyzhnia. Ukraina*, vol. 32, available at: https://dt.ua/business/chi-miliy-nam-bereg-tureckiy-322189_.html (Accessed 30 January 2020).

11. Mikhnenko A. (2019), "Military-technical cooperation between Ukraine and Turkey: between the USA and Russia", *News site Lb.ua*, available at: https://lb.ua/world/2019/05/27/427902_viyskovotekhnichna_spivpratsya.html (Accessed 31 January 2020).

12. The official site of Turkey Institute of Statistics (2020), available at: <http://tuik.gov.tr/Start.do> (Accessed 31 January 2020).

13. The site of the International Exhibition Center (2019), "Report on the results of the 16th International Specialized Exhibition on Weapons and Security", available at: <https://www.iec-expo.com.ua/en/as-2019.html> (Accessed 31 January 2020).

14. Huzhva I. (2019), "Grain shaft and shaft of problems. What will Ukraine sell to the world?", *Dzerkalo tyzhnia. Ukraina*, vol. 27, available at: https://dt.ua/macrolevel/val-zerna-i-val-problem-317255_.html (Accessed 31 January 2020).

Стаття надійшла до редакції 20.03.2020 р.

УДК 336.64

О. О. Мосієвич,
здобувач наукового ступеня кандидата наук, кафедра фінансів,
Національний університет "Києво-Могилянська академія"
ORCID ID: 0000-0001-6395-4491
С. В. Сєміколенова,
к. е. н., доцент кафедри фінансів,
Національний університет "Києво-Могилянська академія"
ORCID ID: 0000-0002-1669-3118

DOI: 10.32702/2306-6792.2020.6.93

ПІДХОДИ В ОЦІНЮВАННІ КОМПАНІЙ ПРИ ВЕНЧУРНОМУ ФІНАНСУВАННІ

O. Mosiyevych,
Researcher, Finance Department, National University of "Kyiv-Mohyla Academy"
S. Syemikolenova,
PhD in Economics, Associate Professor, Finance Department, National University of "Kyiv-Mohyla Academy"

APPROACHES TO EVALUATING NEW VENTURES: EVIDENCE FROM UKRAINE

Метою статті є дослідження підходів вітчизняних венчурних інвесторів в оцінці компаній на різних стадіях венчурного фінансування. Для цього автором статті було проведено комплексне дослідження присвячене вивченню прийняття інвестиційних рішень при венчурному фінансуванні та опитано 31 інвестора у венчурні проекти, в тому числі, щодо підходів в оцінюванні венчурних інвестицій. Результати дослідження дозволили визначити притаманні інвесторам підходи та фактори, що найбільше впливають на їх рішення щодо оцінки венчурних інвестицій.

У результаті проведеного дослідження було виявлено, що більше половини респондентів у цьому опитуванні використовують просте правило прийняття рішення — встановлюють ймовірну оцінку компанії, використовуючи суму інвестицій та цільову частку власності. Водночас інвестори ранніх стадій венчурного фінансування для встановлення оцінки ймовірніше використовуватимуть цей спрощений метод. Оскільки такий підхід відповідає ранньому розвитку компаній, що мають мало фінансової інформації та високий ступінь невизначеності, що спонукає інвесторів до спрощення інвестиційного аналізу. Інвестори пізніх стадій мають більше інформації про компанії і, потенційно, можуть використовувати ускладнені методи інвестиційного оцінювання, щоб прийти до ймовірної оцінки компанії. Дійсно, як показало дослідження, венчурні інвестори, що інвестують на пізніх стадіях, є більш схильні використовувати традиційні методи оцінювання: дохідний, витратний, та ринковий метод.

Очікуваний вихід з венчурного проекту є найбільш вагомим фактором під час оцінки компанії/проекту для усіх груп інвесторів на усіх стадіях венчурного фінансування, а прогноз руху грошових коштів — найбільш вживаним фінансовим індикатором. Інвестори пізніх етапів розглядають вихід як важливий фактор, ймовірно, тому, що легше передбачити на цьому етапі розвитку компанії яку форму виходу буде здійснено. Як показали результати дослідження, в українських реаліях інвестори, що інвестують на ранніх стадіях турбуються про вихід на рівні з інвесторами пізніх стадій.

Конкурентний тиск (англ. competitive pressure) є важливим для третини опитаних інвесторів, особливо на ранніх стадіях фінансування в і важливість такого фактору знижується для інвесторів більш пізніх стадій. Це говорить про те, що ІТ-індустрія в Україні є досить конкурентною, і це може надати засновникам ІТ проектів перевагу в переговорному процесі під час укладання угоди з вітчизняними інвесторами у венчурні проекти.

This paper provides a critical review of approaches to venture valuation focusing on how venture investors make their investment decision and what are the key influential factors at the times of investment. We survey 31 venture investors in Ukraine to learn how they make decisions across venture valuation area at different stages of financing. We also explore (and find) differences in practices across stages and groups of venture investors. The survey results highlight that not all the venture investors follow the same approaches for evaluating new ventures.

It was found that roughly two thirds the venture investors in our survey use a simple decision making rule when evaluate the company using investment amounts and target ownership. This simplified approach of valuation corresponds to early company development stages. The fact that companies having little of financial information and high level of

uncertainty prompts investors to simplify their valuation analysis. Late stage investors have more information about company and, potentially, can use sophisticated methods for investment valuation in order to arrive at the implied valuation of the company.

According to the survey results the exit considerations are the most important factor on venture valuation for all groups of investors at all venture financing stages. Late-stage investors consider the exit as an important factor, most probably due to the fact, that it is much easier to predict at late development stage of the company which exit scenario will be used. However, it was found that early-stage venture investors in Ukraine are also concerned about exit the same as late-stage investors.

Competitive pressure is an important factor for the third part of local venture investors, especially at early stages of financing. This suggests that the IT industry in Ukraine is quite competitive and can provide IT project founders with better bargaining power during the negotiating process with local venture investors.

The results of this study are useful for both venture investors in their decision-making process and entrepreneurs in their venture capital applications to maximize their success rate.

Ключові слова: венчурне фінансування, оцінка венчурних інвестицій, прийняття інвестиційних рішень.

Key words: venture financing, venture valuation, investment decision making.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Оцінка інвестиційних пропозицій є важливою для венчурних інвесторів, оскільки вартість компанії визначає частку акцій, які вони отримують в обмін на їхні інвестиції, і, таким чином, їх кінцеву віддачу (return). Це важливо і для підприємців, оскільки занадто низька вартість призведе до надмірного розмивання їх частки в компанії. Більш того, коли підприємці знають, як венчурні капіталісти оцінюють інвестиційні пропозиції, вони краще підготовлені для адаптації свого бізнес-плану до потреб інвесторів. Вони зможуть отримати необхідну інформацію і зрозуміти, як венчурні інвестори використовують цю інформацію.

Процес оцінки складається з трьох послідовних кроків. По-перше, збирається інформація про компанію, його управлінську команду та її майбутні перспективи. По-друге, ця інформація використовується для оцінки ризиків і, отже, необхідного прибутку від інвестицій, а також для оцінки (майбутніх) грошових потоків і потенціалу прибутку. Нарешті, використовується один або декілька методів оцінки з метою обчислення вартості компанії.

Проте нечисленність історичної операційної інформації і невизначеність майбутніх грошових потоків робить рішення щодо венчурних інвестицій складним і менше схожим на ті, що викладені у фінансовій літературі. У зв'язку з несприятливими проблемами відбору та інформаційної асиметрії [1], оцінка є одним з найбільш важливих етапів у прийнятті інвестиційних рішень венчурними інвесторами.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Різні економічні агенти оцінюють компанії за різних умов. Наприклад, інвестиційні банкіри визначають вартість виведення нової компанії на фондовий ринок, або вони оцінюють компанію-кандидата для поглинання. Фінансові аналітики повинні оцінити чи є ринкова вартість компанії значно вищою або нижчою, ніж її "справжня" економічна вартість, щоб вирішити, коли продавати або купувати акції [2—4]. Процес оцінки венчурного інвестора, однак, може відрізнятися від тих, які використовуються для зазначених цілей, через дуже різний характер компаній, які венчурні інвестори повинні оцінювати. Інвестиційні пропозиції, отримані венчурними фондами, часто є доволі ризикованими, через ранні стадії розвитку компаній, відсутність досвіду засновників або ступінь інноваційності продуктів або ринків. Більше того, зазвичай компанії не представлені на фондовому ринку, тому публічно доступна інформація є обмеженою. У зв'язку з можливими агентськими проблемами, викликаними інформаційною асиметрією та проблемами морального ризику, скринінг та оцінка угод є надзвичайно важливим. Цьому приділена значна увага в науковій літературі [5]. Дослідження [6; 7] показали, що процес ретельної перевірки є ітеративним, коли першим кроком є оцінка того, чи відповідає пропозиція інвестиційним критеріям венчурного фонду (наприклад, щодо стадії інвестування, галузі або розміру необхідного капіталу) і чи є інвестиційна пропо-

зиція життєздатною на перший погляд. Відносно великий обсяг досліджень зосереджений на виявленні та ранжуванні критеріїв оцінки, які використовувались інвесторами при відборі (скринінгу) та оцінці нових венчурних пропозицій порівняно з іншими етапами процесу венчурного фінансування. Ґрунтовні дослідження проведені задля визначення критеріїв оцінювання та процесу прийняття рішень у венчурному фінансуванні у працях Таєбджі Т. та Бруно А. [8] Макміллана І. та ін. [9], Хісріча Р. [10], Робінсона Р. [11]. Більш ранні дослідження у вивченні процесу оцінювання венчурних інвестицій зосереджувалися на 1) критеріях, які використовувалися в процесі оцінювання, 2) яким чином застосовувалися критерії оцінки та 3) рівень важливості, наданий критеріям оцінки респондентами [12].

Дотепер не втрачає своєї популярності точка зору ряду авторів, які вважають достатнім критерієм аналізу венчурних проектів окремі фінансові показники і фінансові моделі, ігноруючи нефінансові компоненти інноваційного бізнесу [13]. Однак їм протистоїть думка інших авторів [14; 15], які наполягають на проведенні оцінки проектів на ранній стадії розвитку не тільки з фінансової точки зору, але і з урахуванням інших компонентів, оскільки існують об'єктивні труднощі прогнозування майбутніх грошових потоків, що призводить до спотворення фінансових показників.

Незважаючи на встановленні загальні принципи корпоративних фінансів, можливі відмінності в підходах до оцінювання залежно від країни інвестування. Міжкраїнні дослідження венчурних капіталістів [16; 17] показали, що інвестори поведуться по-різному на різних географічних ринках.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження підходів, які вітчизняні венчурні інвестори використовують в оцінці компаній на різних стадіях венчурного фінансування.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Венчурні інвестори проводять непростий процес дослідження, котрий носить назву "ретельне спостереження" або "вивчення" (англ. *due diligence*) перед тим, як інвестувати в компанію. Таким чином, вони хочуть звести до мінімуму свій інвестиційний ризик, дізнавшись більше інформації про підприємця або управлінську команду, продукт і потенціал ринку, представлені у інвестиційній пропозиції. Ця стадія — найтриваліша в венчурному інвесту-

ванні, продовжується часом до півтора року, завершується прийняттям остаточного рішення про здійснення інвестицій або відмову від них. Венчурні фонди та інвестиційні компанії за допомогою найнятих експертів детально вивчають як пропонування для фінансування продукт і його вплив на майбутній ринок, так і компанію, що його пропонує, її фахівців, окреслене поле інтелектуальної власності, менеджмент, фінансовий стан, історію діяльності. Розгляду піддаються всі аспекти стану компанії та бізнесу. За результатами такого дослідження, якщо приймається позитивне рішення про надання інвестицій, складається інвестиційна пропозиція або меморандум, де підсумовуються всі висновки і формулюється пропозиція для інвестиційного комітету, який і виносить кінцеве рішення. Формальну оцінку компанії буде виконано тільки тоді, коли пропозиція пройде цей початковий тест [18]. Таким чином, ретельна перевірка (*due diligence*) — це процес, тоді як сама оцінка є результатом.

Оскільки непублічні компанії пред'являють мало вимог до юридичної інформації, збір інформації складніший, ніж під час оцінювання публічних компаній. Через несприятливий вибір та проблеми з інформаційною асиметрією [1] це, тим не менш, є одним з найбільш важливих етапів під час прийняття інвестиційних рішень. Дослідники вважають, що одним з найбільш важливих джерел інформації є бізнес-план, який прогнозує майбутнє компанії [19; 20] разом з історичними бухгалтерськими даними (особливо бухгалтерський баланс і звіт про прибутки та збитки), а також прогнози руху грошових коштів. Аміт Р. ін. [1] вказують на той факт, що управлінський досвід підприємця і його знання продукту та галузі може дати деякі підказки щодо майбутнього успіху венчурного проекту.

Однак, венчурні інвестори стикаються з важливою інформаційною асиметрією щодо даних компанії, оскільки підприємці можуть розкривати тільки те, що вони вважають необхідними для отримання фінансування. Вони можуть свідомо або ненавмисно утримувати важливу інформацію або надавати упереджене уявлення про важливі факти [1; 21]. Таким чином, очікується, що венчурні інвестори будуть у значній мірі покладатися на звіти, видані незалежними бухгалтерами або аудиторамі, для доповнення (бухгалтерських) даних та інформації, наданою управлінською командою. Крім того, через інноваційний характер більшості проектів, ринкові дані та перспективи розвитку галузі важко оцінити. Оцінка мож-

ливого потенціалу нових продуктів і ринків має важливе значення для процесу оцінки. Отже, очікується, що венчурні інвестори також будуть значною мірою покладатися на зовнішню експертизу.

Отримана інформація використовується венчурними інвесторами для оцінки ступеня ризику проекту і, отже, необхідної норми прибутку від інвестицій. Фінансова теорія стверджує, що прибуток, який інвестор повинен очікувати від інвестицій, є функцією недиверсифікованого ризику інвестицій: чим вище ризик, тим вища необхідна прибутковість [22]. Окрім індивідуальних характеристик ризику проекту, загальні економічні умови також повинні впливати на очікуваний прибуток.

На етапі оцінювання компаній і інвестиційних проектів для остаточного прийняття рішення про їх фінансування використовується безліч підходів. У міжнародній професійній практиці, яка взята вітчизняними аналітиками на озброєння, існує кілька методів оцінки бізнесу компанії. Їх можна виділити в три основні підходи: методи, засновані на очікуваних майбутніх грошових доходах (дохідний метод); методи, засновані на даних бухгалтерського обліку (затратний метод); і методи, засновані на емпіричних даних (методи порівнянь).

Методи оцінки, засновані на даних бухгалтерського обліку (затратний метод), включають у себе всі види бухгалтерської оцінки активів фірми, такі як ліквідаційна вартість активів або балансова вартість власного капіталу (метод чистих активів).

У разі емпіричного підходу (ринковому) використовуються: метод ринку капіталу, метод угод та метод галузевих коефіцієнтів. Ці методи можуть включати, наприклад, множення продажів компанії на деякий фактор, котрий буде залежати від потенціалу отримання прибутку цього типу бізнесу або недавні дані вартостей угод для порівнянних компаній. Емпіричні підходи часто є специфічними для галузі. Вищезазначені методи дуже прості у використанні, але їм не вистачає теоретичного обґрунтування. Крім того, вони, в основному, вимагають історичної інформації, яка недоступна для компаній на початкових етапах розвитку. Ринковий метод також базується на обчисленні вартості компанії на основі поточних або прогнозних значень її операційних показників з використанням коефіцієнтів. Подібні коефіцієнти називаються множниками або ринковими мультиплікаторами. Значно більш обґрунтованою та об'єктивною версією підходу із використанням множників є вибір ринкового

мультиплікатора шляхом аналізу компаній, аналогічних оцінюваній по галузі, за розміром, за темпами зростання, за рівнем ризику. В рамках методу порівнянних оцінок слід враховувати структуру капіталу компанії і наявність боргів.

Метод дисконтованого грошового потоку [23] та метод дивідендної дохідності [24] є теоретично обґрунтованими методами оцінки, оскільки поточні інвестиції порівнюються з очікуваними майбутніми надходженнями, отриманими в результаті інвестування. Однак очікується, що метод дивідендної дохідності рідко буде використовуватися для оцінки потенційних інвестицій при венчурному фінансуванні, оскільки цей тип компаній майже ніколи не виплачує (суттєві) дивіденди, особливо на ранніх етапах розвитку.

Перевага методів дисконтованого вільного грошового потоку полягає в тому, що вони не покладаються на минуле з метою прогнозування вартості компаній. Це робить їх дуже корисними методами оцінки для нових венчурних проектів, оскільки ті ще не мають достатньо історичних фінансових даних. Проблема, пов'язана з підходом дисконтування грошових потоків, полягає в тому, що прогнозувати майбутні грошові потоки в умовах надзвичайної невизначеності нелегко, тому очікувана помилка прогнозу буде збільшуватися [25]. Аналіз чутливості може зарадити цій проблемі.

Ще одним недоліком цього методу є те, що коли часовий горизонт, який використовується в прогнозуванні, є відносно коротким, наприклад, п'ять-вісім років, важливу частину вартості компанії становить залишкова вартість або вартість виходу [23]. Ця величина є дуже чутливою до очікуваного відсотку зростання після прогнозованого часового горизонту, коли компанія вважається стабільною. Таким чином, незначна зміна цих даних здійснює значний вплив на оціночну вартість компанії.

Венчурний бізнес повинен мати в своєму арсеналі методи оцінки компаній, що враховують динаміку проінвестованих проектів та фінансування в кілька етапів. Найпростішим підходом такого роду є метод дисконтованого грошового потоку з урахуванням ймовірнісних сценаріїв з використанням "дерева рішень" (англ. "decision tree").

Підхід аналізу сценаріїв під час оцінки інвестиційного проекту знайшов подальший розвиток в методі реальних опціонів. У ньому замість "ручного" підрахунку ймовірностей можливих результатів використовується складні розра-



Рис. 1. Найбільш вагомі фактори при оцінці венчурних компаній

Джерело: розроблено автором на основі проведеного опитування.

хунки, запозичені з теорії фінансових опціонів. Підхід "реальних опціонів" [26] може бути краще адаптований для оцінки молодих компаній та проектів зі значним ступенем невизначеності, цінність виникає через те, що опціони створюються на основі майбутнього зростання завдяки розвитку нових можливостей для бізнесу [27]. У середовищі венчурного капіталу існує два важливих типу опціонів, вбудованих в інвестиційні проекти. По-перше, інвестування в компанію створює можливість для подальшого інвестування (при необхідності) і отримання вигоди від майбутнього зростання. Як і у випадку з фінансовими опціонами, інвестувати не обов'язково. Інвестор може почекати, поки нова інформація покаже справжню природу потенційних вигод. Залежно від перспектив на майбутнє, які (частково) були розкриті новою інформацією та подіями, венчурний інвестор може вирішити продовжувати інвестувати чи ні. Той факт, що подальші інвестиції є правом інвестора, а не зобов'язанням, дає інвестору цінний опціон в оцінці компанії. Другий тип опціону полягає в самій природі венчурних проектів. Інвестиції в науковий розвиток або специфічні знання компанії можуть привести до майбутніх грошових потоків, які набагато перевищать початкові капітальні витрати, але їх надто складно, якщо не неможливо, передбачити. Як і у випадку з фінансовими опціонами, невеликі інвестиції можуть привести до значних прибутків або ж повної їх втрати. Найпростішим методом оцінки вартості опціону є біноміальний метод, так само як і "дерево рішень", заснований на переборі сценаріїв. Складнішою для сприйняття, але разом з тим дуже широко вживаною в інвестиційній галузі, є оцінка вартості опціону за формулою Блека-Шоулза. Незважаючи на те, що підхід реальних опціонів теоретично є доволі перспективним, він має недоліки. По-перше, він є мало

відомим серед практикуючих фахівців, і по-друге, його дуже важко обчислювати через припущення, які необхідно здійснити.

З огляду на недоліки зазначених вище методів оцінки, доцільно використати і сучасні підходи до оцінки вартості бізнесу з метою підвищення достовірності результатів і підвищення ефективності інвестиційних проектів.

Незважаючи на відмінності в залежності від стадій розвитку компаній, в індустрії прямих і венчурних інвестицій був вироблений ряд підходів, модифікації яких придатні до проектів будь-яких стадій. Ці методи відрізняються від традиційних підходів, оскільки у компаній-реципієнтів відсутні ринкові котирування акцій або часток власності, що робить стандартну теорію оцінювання маловживаною [28].

Венчурний метод є адаптацією методу дисконтованого грошового потоку і враховує те, що основні об'єкти венчурного інвестування — компанії ранніх стадій.

Визначення вартості компанії венчурним методом складається з таких кроків:

1) прогнозується термінальна вартість компанії на "виході";

2) термінальна вартість дисконтується за дисконтною ставкою, що враховує високий ступінь ризику проекту.

Венчурний метод доречно використовувати, коли зрозуміло, кому, коли і якимось чином буде продана частка інвестора в венчурному проекті, та спрогнозувати вартість компанії на "виході". Як буде розглянуто далі, такий підхід венчурні інвестори вважають найбільш оптимальним з можливих.

Договірний метод є найпростішим з використовуваних при оцінці венчурних проектів. Він заснований на досягненні консенсусу між засновниками компанії та інвесторами щодо вартості проекту в ході переговорного процесу без залучення будь-якого стандартного раз-

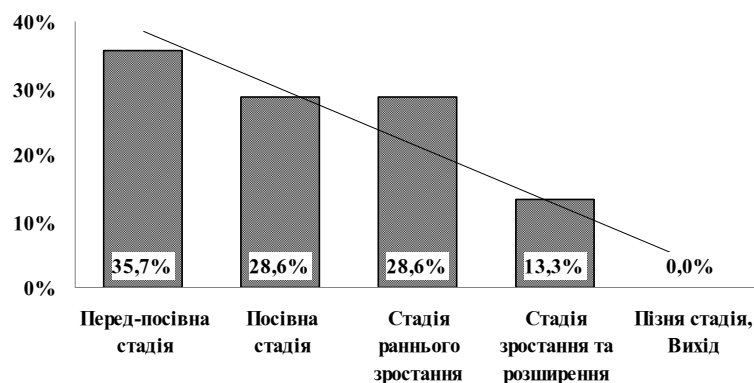


Рис. 2. Важливість фактору "Конкурентний тиск" на думку інвесторів при здійсненні ними інвестиційної оцінки на різних стадіях венчурного фінансування

Джерело: розроблено автором на основі проведеного опитування.

рахункового або математичного методу. Практика показує, що для оцінки венчурних проєктів посівної стадії і стадії раннього розвитку, коли інформація про обороти та прибутки ще є передчасною, цей метод є найбільш поширеним. Це пояснюється тим, що при високих ризиках багато інвесторів мають свої власні критерії відбору проєктів і часто керуються інтуїцією, сформованою їх досвідом.

Задля дослідження підходів, які вітчизняні венчурні інвестори використовують в оцінці компаній на різних стадіях венчурного фінансування автором статті було проведене комплексне дослідження, присвячене вивченню прийняття інвестиційних рішень при фінансуванні венчурних проєктів та опитано 31 інвестора у венчурні проєк-



Рис. 3. Методи інвестиційної оцінки, що використовуються венчурними інвесторами

Джерело: розроблено автором на основі проведеного опитування.

ти, в тому числі, щодо підходів в оцінці венчурних інвестицій.

У рамках цього дослідження було визначено фактори, що відіграють найбільш вагому

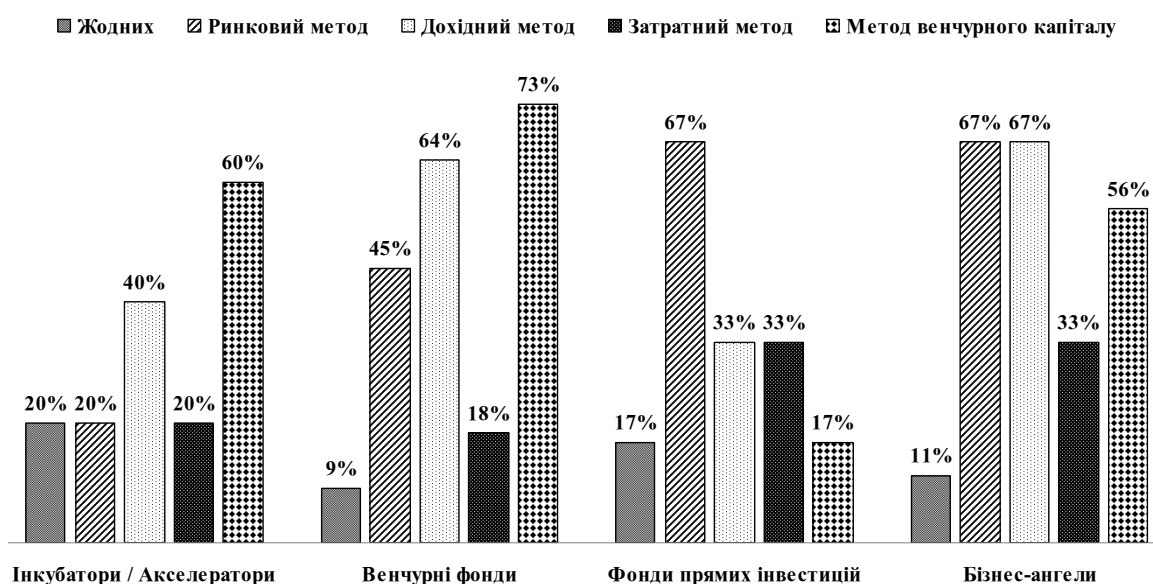


Рис. 4. Методи оцінки венчурних компаній за групами інвесторів

Джерело: розроблено автором на основі проведеного опитування.

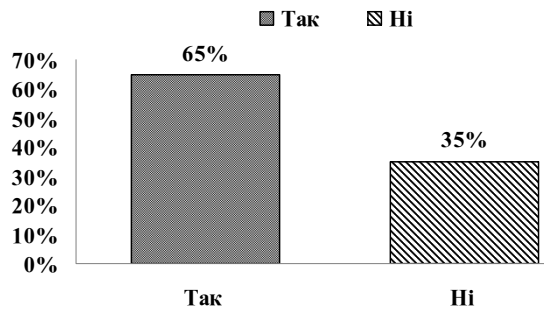


Рис. 5. Використання інвесторами спрощеної оцінки венчурних проектів

Джерело: розроблено автором на основі проведеного опитування.

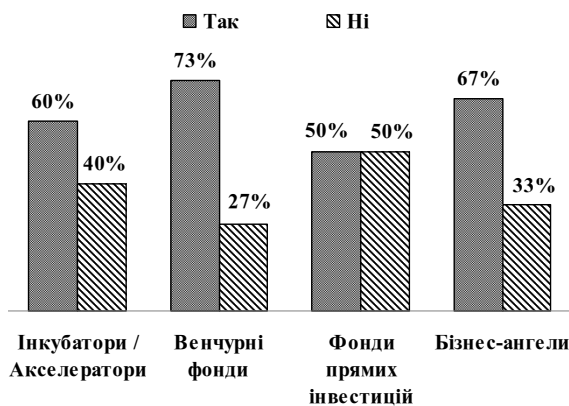


Рис. 6. Встановлення оцінки венчурного проекту різними групами інвесторів залежно від частки власності у ньому

Джерело: розроблено автором на основі проведеного дослідження.

роль в ухваленні рішення щодо інвестиційної оцінки, яку інвестори пропонують потенційній портфельній компанії та визначено методи, що найбільш часто використовуються.

Результати проведеного дослідження представлені на рис. 1. ілюструють міркування інвесторів про те, що очікуваний вихід з венчурного проекту є найбільш вагомим фактором при

оцінці компанії / проекту на усіх стадіях фінансування — 67,7% респондентів ідентифікують його як найбільш важливий фактор. Схожі компанії або порівняльні компанії (Comparable companies), так званий ринковий підхід, є другим важливим фактором (45%).

Конкурентний тиск (англ. Competitive pressure) є важливим для 32,3% респондентів, особливо для інвесторів ранніх стадій фінансування і важливість даного фактору знижується для інвесторів більш пізніх стадій (рис. 2); цей фактор також є більш важливим для венчурних фондів порівняно з іншими групами інвесторів. Це відрізняє підхід вітчизняних інвесторів від їх західних колег, для яких цей фактор був помітно менш вагомим при оцінці венчурних інвестицій [29]. Це говорить про те, що ІТ-індустрія в Україні є досить конкурентною, і це може надати засновникам ІТ проектів перевагу в переговорному процесі під час укладання угоди з вітчизняними венчурними інвесторами.

Бажана частка власності є помітно менш важливим фактором (25,8%) при оцінці портфельної компанії, відзначений, в основному, фондами прямих інвестицій та інвесторами на стадії зростання/експансії. І це також значно



Рис. 7. Використання фінансових індикаторів інвесторами при прийнятті рішень щодо фінансування венчурних проектів

Джерело: розроблено автором на осевій проведеного опитування.

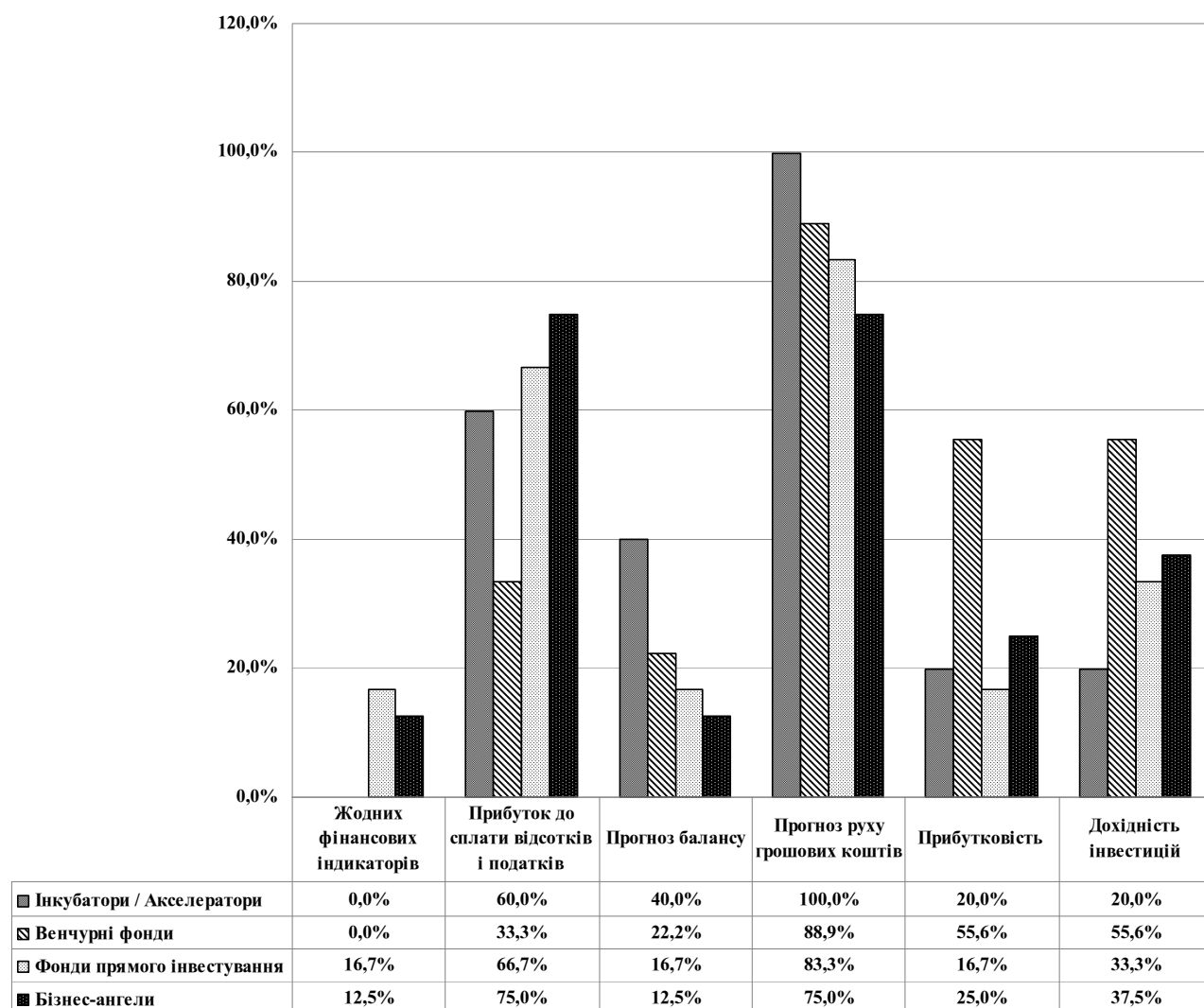


Рис. 8. Використання фінансових індикаторів різними групами інвесторів у венчурні проекти

Джерело: розроблено автором на основі проведеного опитування.

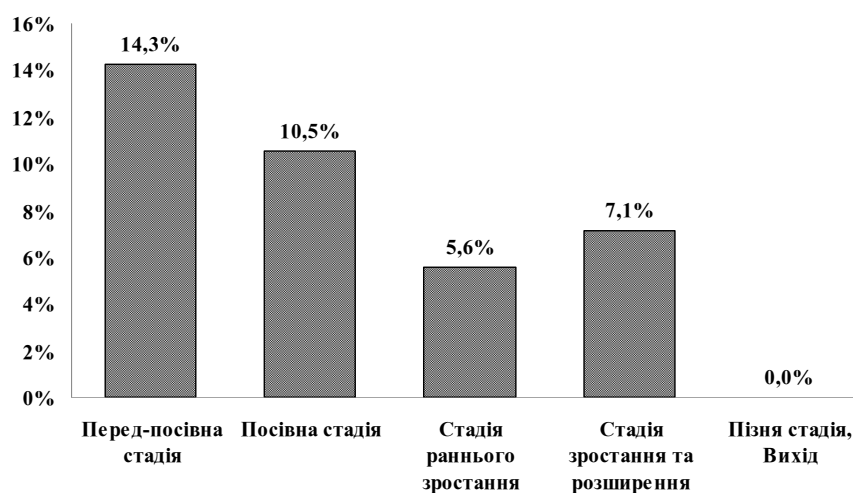


Рис. 9. Уникнення використання фінансових індикаторів інвесторами при фінансуванні венчурних проектів на різних інвестиційних стадіях

Джерело: розроблено автором на основі проведеного опитування.

відрізняє відповіді вітчизняних інвесторів від їх іноземних колег, які відзначити цей фактор як третій найбільш вагомий [29].

Лише 3% респондентів проведеного опитування відповіли, що намагаються не здійснювати оцінки портфельних компаній на їх стадії інвестування.

Інвестори пізнього етапу розглядають вихід як важливий фактор, ймовірно, тому, що легше передбачити на даному етапі розвитку компанії яку форму виходу буде здійснено. В українських реаліях інвестори, що інвестують на ранніх стадіях турбуються про вихід на рівні з інвесторами пізніх стадій.

У результаті проведеного дослідження було виявлено, що венчурні інвестори використовують наступні методи оцінювання інвестиційних проектів (рис. 3—4):

— респонденти в рівній мірі використовують дохідний, ринковий та метод венчурного капіталу — 54,8%, 51,6% та 54,8% відповідно;

— венчурний метод використовують венчурні фонди (73%) та акселератори (60%). Цей метод не використовують інвестори, які уникають інвестування в технологічні стартапи (0%).

— ринковий метод є найбільш популярним серед бізнес-ангелів (67%) та фондів приватних інвестицій (67%);

— меншою мірою інвестори використовують затратний метод — лише 25,8% опитаних респондентів, в основному на пізніх стадіях.

Слід зазначити, що 12,9% інвесторів не використовують жодних методів при оцінці компаній, особливо на посівних стадіях та при інвестуванні в технологічні стартапи (рис. 3).

У ході проведеного автором дослідження інвестори-респонденти дали відповіді на питання щодо використання ними спрощених підходів в оцінці інвестиційних проектів. Рисунок 5 ілюструє, що більше половини респондентів у даному опитуванні використовують просте правило прийняття інвестиційного рішення — 64,5% інвесторів схильні встановлювати ймовірну оцінку компанії, використовуючи суму інвестицій та цільову частку власності, особливо венчурні фонди та бізнес-ангели (рис. 6).

Проте інвестори, що інвестують на пізніх стадіях (стадія виходу), в т.ч. у нетехнологічні компанії та фонди приватних інвестицій, є більш схильні використовувати традиційні методи оцінювання: дохідний, витратний, а особливо ринковий метод (рис. 4).

Згідно з проведеним опитуванням, на думку венчурних інвесторів, прогноз руху грошових коштів є найбільш використовуваним фінансовим індикатором (86%) (рис. 7—8).

Тенденція уникнення використання фінансових індикаторів знижується по мірі зростання стадії інвестування (рис. 9).

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження було виявлено, що інвестори ранніх стадій венчурного фінансування для встановлення оцінки ймовірніше використовуватимуть спрощений метод суми інвестицій та цільової частки власності. Цей підхід відповідає ранньому розвитку компаній, що мають мало фінансової інформації та високий ступінь невизначеності, що спонукає інвесторів до спрощення інвестицій-

ного аналізу. Інвестори пізніх стадій мають більше інформації про компанії і, потенційно, можуть використовувати ускладнені методи інвестиційного оцінювання, щоб прийти до ймовірної оцінки компанії та більш схильні використовувати традиційні методи оцінювання.

Очікуваний вихід з венчурного проекту є найбільш вагомим фактором при оцінці компанії / проекту для усіх груп інвесторів на усіх стадіях венчурного фінансування, а прогноз руху грошових коштів — найбільш вживаним фінансовим індикатором. Інвестори, що здійснюють фінансування на пізніх етапах, розглядають вихід як важливий фактор, ймовірно, тому, що легше передбачити на зазначеному етапі розвитку компанії яку форму виходу буде здійснено. Як показало дослідження, в українських реаліях інвестори, що інвестують на ранніх стадіях турбуються про вихід на рівні з інвесторами пізніх стадій.

Результати цього дослідження доповнюють існуючі наукові праці щодо процесу венчурного інвестування та мають значну практичну значущість, оскільки розширюють розуміння підходів у прийнятті рішень у венчурній індустрії, що дозволить інвесторам переглянути їх методи та інструментарій в оцінюванні венчурних інвестицій, а підприємцям надає розуміння підходів венчурних інвесторів у використанні інформації та більш ефективною підготовки інвестиційних пропозицій.

Література:

1. Amit R., Glosten L., & Muller E. (1993). Challenges to theory development in entrepreneurship research. *Journal of Management Studies* 30 (5). Pp. 815—34.
2. Arnold J., & Moizer P. (1984). A survey of the methods used by UK investment analysts to appraise investments in ordinary shares. *Accounting and Business Research*, Summer. Pp. 195—207.
3. Moizer P., & Arnold J. (1984). Share appraisal by investment analysts — Portfolio versus non-portfolio managers. *Accounting and Business Research*. 14 (56). Pp. 341—348.
4. Pike R., Meerjanssen J., & Chadwick L. (1993). The appraisal of ordinary shares by investment analysts in the UK and Germany. *Accounting and Business Research*. 23 (92). Pp. 489—499.
5. Muzyka D., Leleux B., & Birley S. (1996). Trade-offs in the investment decisions of European venture capitalists. *Journal of Business Venturing*. 11 (4). Pp. 273—287.
6. Fried V., & Hisrich R. (1994). Towards a model of venture capital investment decision making. *Financial Management* 23 (3). Pp. 28—37.

7. Steier L., & Greenwood R. (1995). Venture capitalist relationships in the deal structuring and post-investment stages of new firm creation. *Journal of Management Studies*. 32 (3). Pp. 337—357.

8. Tyebjee T. T. and Bruno A.V. (1984). "A Model of venture capitalists investment activity", *Management Science*. Vol 30. No 9. Pp. 1051—1066.

9. MacMillan I. C., Zeman, L. & Subba Narasimha, P. N. 1987, 'Criteria Distinguishing Successful From Unsuccessful Ventures in the Venture Screening Process', *Journal of Business Venturing*. Pp. 123—37.

10. Hisrich R. & Jankowicz Venture Capital Decisions: An Exploratory Study using a New Technique', *Journal of Business Venturing*. vol. 5. Pp. 49—62.

11. Robinson R.B. 1987, 'Emerging Strategies in the Venture Capital Industry', *Journal of Business Venturing*. vol. 2. Pp. 53—77.

12. Hall J. & Hofer W. 1993, Capitalists' Decision in Venture Evaluation', *Journal of Business Venturing*, vol. 8, no. 1, pp. 25—41.

13. Macmillan Ian C; Zemmann, Lawrian and Narsimha, Subba P.N. (1987). "Criteria distinguishing successful from unsuccessful ventures screening process", *Journal of Business Venturing*. Vol. 2. No 2. Pp. 123—137.

14. Levine R.I. and Travis V.R., "Small Company Finance: What Books Don't Say.", *Harvard Business Review*. 1987. Vol. (65). No. (6). Pp. 30—32.

15. Wright M. And Robbie K. "Venture Capital and Private Equity: A Review and Synthesis", *Journal of Business Finance Accounting*. 1998. Vol. 25. No. 5—6. Pp. 521—570.

16. Sapienza H., Manigart S., & Vermeir W. (1996). Venture capitalist governance and value added in four countries. *Journal of Business Venturing*. 11 (6). Pp. 439—469.

17. Manigart S. (1994). The founding rates of venture capital firms in three European countries (1970—1990). *Journal of Business Venturing*. 9 (6). Pp. 525—541.

18. Wright M., & Robbie K. (1996). Venture capitalists, unquoted equity investment appraisal and the role of accounting information. *Accounting and Business Research*. 26 (2). Pp. 153—168.

19. MacMillan I., Siegel R., & Subbanarasimha P. (1985). Criteria used by venture capitalists to evaluate new venture proposals. *Journal of Business Venturing*. 1 (1). Pp. 119—128.

20. MacMillan I., Zamann L., & Subbanarasimha P. (1987). Criteria distinguishing successful from unsuccessful ventures in the venture

screening process. *Journal of Business Venturing*. 3 (1). Pp. 123—137.

21. Sahlman W. (1990). The structure and governance of venture capital organisations. *Journal of Financial Economics*. 27 (2). Pp. 473—524

22. Brealey R., & Myers S. (1996). *Principles of corporate finance*. 5th ed. New York: McGraw-Hill.

23. Copeland T.E., & Weston J.F. (1983). *Financial theory and corporate policy*, 2nd ed. Reading, MA: Addison—Wesley.

24. Damodaran A. (1994). *Damodaran on valuation*. New York: John Wiley & Sons.

25. Waldron D., & Hubbard C.M. (1991). Valuation methods and estimates in relationship to investing versus consulting. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 16(1). Pp. 43—51.

26. Dixit A.K., & Pindyck R.S., (1995). The options approach to capital investment. *Harvard Business Review*. May—June. Pp. 105—115.

27. Brophy D.J., & Shulman J.M. (1992). A finance perspective on entrepreneurship research. *Entrepreneurship Theory & Practice*. 7 (2). Pp. 61—71.

28. Hicks J.R. (1975) *Value and Capital*, Oxford University Press, USA; 2 edition 7 (2). Pp. 356.

29. Gompers P., Gornall W., Kaplan S., Strebulaev I., (2016). "How Do Venture Capitalists Make Decisions?," NBER Working Papers 22587, National Bureau of Economic Research, Inc.

References:

1. Amit, R. Glosten, L. and Muller, E. (1993), "Challenges to theory development in entrepreneurship research", *Journal of Management Studies*, vol. 30 (5), pp. 815—34.

2. Arnold, J. and Moizer. P. (1984), "A survey of the methods used by UK investment analysts to appraise investments in ordinary shares", *Accounting and Business Research*, Summer, pp. 195—207.

3. Moizer, P. and Arnold, J. (1984), "Share appraisal by investment analysts - Portfolio versus non-portfolio managers", *Accounting and Business Research*, vol. 14 (56), pp. 341—348.

4. Pike, R. Meerjanssen, J. and Chadwick, L. (1993), "The appraisal of ordinary shares by investment analysts in the UK and Germany", *Accounting and Business Research*, vol. 23 (92), pp. 489—499.

5. Muzyka, D. Leleux, B. and Birley, S. (1996), "Trade-offs in the investment decisions of European venture capitalists", *Journal of Business Venturing*, vol. 11 (4), pp. 273—287.

6. Fried, V. and Hisrich, R. (1994), "Towards a model of venture capital investment decision

making", Financial Management, vol. 23 (3), pp. 28—37.

7. Steier, L. and Greenwood, R. (1995), "Venture capitalist relationships in the deal structuring and post-investment stages of new firm creation", Journal of Management Studies, vol. 32 (3), pp. 337—357.

8. Tyebjee, T. T. and Bruno, A.V. (1984), "A Model of venture capitalists investment activity", Management Science, Vol 30, No 9, pp. 1051—1066.

9. MacMillan, I. C. Zeman, L. and Subba Narasimha, P. N. (1987), "Criteria Distinguishing Successful From Unsuccessful Ventures in the Venture Screening Process", Journal of Business Venturing, pp. 123—137.

10. Hisrich, R. and Jankowicz, A. (1990), "Venture Capital Decisions: An Exploratory Study using a New Technique", Journal of Business Venturing, vol. 5, pp. 49—62.

11. Robinson, R. B. (1987), "Emerging Strategies in the Venture Capital Industry", Journal of Business Venturing, vol. 2, pp. 53—77.

12. Hall, J. and Hofer, W. (1993), "Capitalists' Decision in Venture Evaluation", Journal of Business Venturing, vol. 8, no. 1, pp. 25—41.

13. MacMillan, I. Zamann, L. and Subbanarasimha, P. (1987), "Criteria distinguishing successful from unsuccessful ventures screening process", Journal of Business Venturing, Vol 2, No 2, pp 123—137.

14. Levine, R.I. and V.R. Travis, (1987), "Small Company Finance: What Books Don't Say.", Harvard Business Review, Vol. (65), No. (6), pp. 30—32.

15. Wright, M. and K. Robbie (1998), "Venture Capital and Private Equity: A Review and Synthesis", Journal of Business Finance Accounting, Vol. 25, No. 5—6, pp. 521—570.

16. Sapienza, H. Manigart, S. and Vermeir, W. (1996), "Venture capitalist governance and value added in four countries", Journal of Business Venturing, vol. 11(6), pp. 439—469.

17. Manigart, S. (1994), "The founding rates of venture capital firms in three European countries (1970—1990)", Journal of Business Venturing, vol. 9 (6), pp. 525—541.

18. Wright, M. and Robbie. K. (1996), "Venture capitalists, unquoted equity investment appraisal and the role of accounting information", Accounting and Business Research, vol. 26 (2), pp. 153—168.

19. MacMillan, I. Siegel, R. and Subbanarasimha, P. (1985), "Criteria used by venture capitalists to evaluate new venture proposals", Journal of Business Venturing, vol. 1 (1), pp. 119—128.

20. MacMillan, I. Zamann, L. and Subbanarasimha, P. (1987), "Criteria distinguishing successful from unsuccessful ventures in the venture screening process", Journal of Business Venturing, vol. 3 (1), pp. 123—137.

21. Sahlman, W. (1990), "The structure and governance of venture capital organisations", Journal of Financial Economics, vol. 27 (2), pp. 473—524.

22. Brealey, R. and Myers, S. (1996), Principles of corporate finance, 5th ed., McGraw-Hill, New York, USA.

23. Copeland, T. E. and Weston, J. F. (1983), Financial theory and corporate policy, 2nd ed, Addison-Wesley, Boston, USA.

24. Damodaran, A. (1994), Damodaran on valuation, John Wiley and Sons, New York, USA.

25. Waldron, D. and Hubbard, C.M. (1991), "Valuation methods and estimates in relationship to investing versus consulting", Entrepreneurship Theory and Practice, vol. 16 (1), pp. 43—51.

26. Dixit, A. K. and Pindyck, R. S. (1995), "The options approach to capital investment", Harvard Business Review, vol. 5—6, pp. 105—115.

27. Brophy, D. J. and Shulman, J. M. (1992), "A finance perspective on entrepreneurship research", Entrepreneurship Theory and Practice, vol. 7 (2), pp. 61—71.

28. Hicks, J.R. (1975), Value and Capital, 2 edition, Oxford University Press, USA.

29. Gompers, P. Gornall W. Kaplan, S. and Strebulaev, I. (2016), How Do Venture Capitalists Make Decisions?, NBER Working Papers 22587, National Bureau of Economic Research, Inc, USA.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2020 р.

www.dy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ
удосконалення та розвиток

Виходить 12 разів на рік

включено до переліку наукових фахових видань України
з питань **ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ**
(Категорія «Б»)

Наказ Міністерства освіти і науки України
від 28.12.2019 №1643

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

УДК 338.48

Ю. В. Набока,

викладач кафедри готельно-ресторанного бізнесу, Дніпровський гуманітарний університет
ORCID ID: 0000-0002-3040-6496

DOI: 10.32702/2306-6792.2020.6.104

РЕЗУЛЬТАТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ НАДАННЯ ПОСЛУГ МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Y. Naboka,

teacher of the Department of hotel-restaurant business, Dniprovskii University of the Humanities

RESULTS OF ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES IN THE SPHERE OF PROVIDING MEDICAL TOURISM SERVICES IN UKRAINE

У статті проаналізовано динаміку функціонування та проблематику розвитку підприємств, які надають послуги медичного туризму в Україні. Розроблено методику розрахунку стану розвитку медичного туризму в регіонах України, за параметрами та показниками, які характеризують фактичні та потенційні відмінності регіонів у наданні медичних послуг туристам. Ідентифіковано чотири групи регіонів України з високим (місто Київ, Львівська, Дніпропетровська, Одеська та Харківська області), середнім (інші регіони) і низьким (Чернігівська, Чернівецька, Волинська, Кіровоградська та Луганська області) рівнем розвитку медичного туризму, а також позаоблікові території (АР Крим, місто Севастополь та частини Донецької і Луганської областей). Запропоновано напрями оптимізації маркетингово-економічної політики розвитку рекреаційних підприємств України у регіонах з різним рівнем розвитку медичного туризму, з урахуванням мікро-, мезо-, макро- та міжнародних факторів впливу.

The article analyzes the dynamics of functioning and the problems of development of enterprises providing medical tourism services in Ukraine. It is determined that in Ukraine there is an annual reduction in the number of recreational enterprises and there are significant regional disparities in their location and attraction of medical tourists. The methodology of calculating the state of development of medical tourism in the regions of Ukraine is developed. The developed methodology uses four main parameters and seven quantitative indicators that characterize the actual and potential differences of regions in the provision of medical services to tourists. Parameters: regional distribution of national centers of attraction for medical tourists; staffing potential of the healthcare sector; material and technical base of medical care; tourist activity of the region. Indicators: number of settlements assigned to resorts; number of doctors of all specialties; number of nursing staff; number of hospital beds; planned capacity of outpatient clinics; number of persons who were in collective accommodation facilities; the number of tourists served by tour operators and travel agents. According to the results of the calculations, four groups of regions of Ukraine were identified with high (the city of Kyiv, Lviv, Dnipropetrovsk, Odessa and Kharkiv regions), medium (Kiev, Zaporizhia, Donetsk, Ivano-Frankivsk, Poltava, Kherson, Vinnytsia, Khmelnytsky, Zakarpatska, Mykolaiv, Cherkasy, Ternopil, Rivne, Zhytomyr and Sumy regions) and low (Chernihiv, Chernivtsi, Volyn, Kirovograd and Lugansk regions) levels of development of medical tourism, as well as extra-territorial territories (Autonomous Republic of Crimea, the city of Sevastopol and part in Donetsk and Luhansk regions). For each of the four groups of regions of Ukraine, the directions of optimization of state, regional and corporate marketing-economic policy of development of recreational enterprises are proposed. Measures of improvement of marketing-economic policy of development of recreational enterprises of Ukraine were developed taking into account micro, meso, macro and international factors of influence.

Ключові слова: маркетингово-економічна політика, рекреаційне підприємство, медичний туризм, розвиток, регіон, Україна.

Key words: marketing-economic policy, recreational enterprise, medical tourism, development, region, Ukraine.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

У ХХІ ст. оздоровча, реабілітаційна та лікувальна складова притаманна більшості органі-

зованих турів. Враховуючи, що усі туристи, які отримують медичні послуги, попередньо визначаються із туром (заздалегідь з власної ініціативи, імперативно внаслідок невідкладної потреби або вирішують скористуватися медичними послугами по прибутті в туристичну дисти-

націю), що потребує комунікацій, визначення маршруту, обрання засобів розміщення, бронювання, купівлі квитків, оплати послуг тощо, економічні аспекти постають обов'язковим елементом господарської діяльності лікарень, санаторіїв, баз відпочинку, медичних центрів, готелів та інших закладів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ І НА ЯКІ СПИРАЄТЬСЯ АВТОР, ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ ОЗНАЧЕНА СТАТТЯ

Аспекти результативності економічної діяльності підприємств на туристичному ринку України досліджували: О.В. Дмитрук [1], О.І. Кондратюк [2], Н.В. Онищук [3], І. А. Сазонець [4], О.М. Сазонець [5], С.Е. Сардак [6],

О.І. Шаблій [7]. Дослідники висловлюють різні думки щодо стану економічного розвитку рекреаційних підприємств, однак динаміка функціонування санаторіїв та пансіонатів з лікуванням, будинків і пансіонатів відпочинку, баз та інших закладів відпочинку, дитячих закладів оздоровлення та відпочинку, засвідчує наявність загальної тенденції скорочення їх чисельності (табл. 1).

Водночас національний ринок медичного туризму в Україні не є однорідним і регіони характеризуються різним рівнем тяжіння медичних туристів та активності рекреаційних підприємств. З одного боку, це пов'язано з нерівномірністю розвитку туризму в регіонах України, а з іншого — з нерівномірною концентрацією самих рекреаційних підприємств [9]. Але достовірних відкритих даних з чисельності обслуговуваних медичних туристів рекреаційними підприємствами у регіонах України немає,

Таблиця 1. Санаторно-курортні та оздоровчі заклади в Україні

Роки	Санаторії та пансіонати з лікуванням ²		Санаторії-профілакторії ²		Будинки і пансіонати відпочинку ²		Бази та інші заклади відпочинку ²		Дитячі заклади оздоровлення та відпочинку ³	
	усього	у них ліжок, тис.	усього	у них ліжок, тис.	усього	у них місць, тис.	усього	у них місць, тис.	усього	у них місць, тис.
1990	505	154	556	55	332	115	2213	302	15687	467
1991	513	154	568	55	342	116	2236	318	10521	394
1992	531	155	571	54	321	106	2135	298
1993	546	157	544	52	308	95	2003	294	7242	632
1994	539	156	520	47	303	90	1968	268	6249	266
1995	551	159	517	43	294	83	1862	263	5884	256
1996	545	155	463	39	286	80	1777	240	5615	242
1997	536	155	428	33	289	76	1754	236	5601	237
1998	547	156	416	33	292	77	1913	234	6904	241
1999	547	155	404	32	303	71	1961	235	7644	236
2000	549	151	377	31	266	63	2010	238	7615	227
2001	555	151	357	29	273	61	2015	236	8578	221
2002	544	151	334	28	290	63	1982	236	10890	231
2003	536	147	325	27	292	62	2005	236	14961	228
2004	531	147	311	25	302	62	2033	231	19443	256
2005	524	145	291	23	321	65	2016	233	18366	236
2006	520	148	277	23	301	63	1976	232	18238	231
2007	523	143	269	21	302	64	1934	224	18363	226
2008	518	142	262	21	302	64	1916	221	18672	218
2009	513	141	252	21	296	62	1907	216	17379	198
2010	510	141	234	19	290	60	1920	217	17342	196
2011	508	141	224	19	280	59	1947	216	17703	194
2012	484	133	185	18	286	60	1925	208	17744	188
2013	477	132	165	15	271	57	1916	202	18549	191
2014 ¹	320	79	118	17	90	17	1400	157	13977	126
2015 ¹	309	78	79	12	76	15	1399	165	9743	113
2016 ¹	291	70	63	10	73	14	1295	146	9669	112
2017 ¹	284	71	55	10	67	12	1235	133	9745	106

Примітки: ¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

² У 2002—2011 роках інформація стосовно діяльності санаторно-курортних (оздоровчих) закладів подається за 12 місяців: з 1 жовтня попереднього по 30 вересня звітного року.

³ У 1990—2009 роках — дитячі оздоровчі табори.

Джерело: [8].

тому нами пропонується застосувати власну методичну розробку, на основі використання доступних непрямих (опосередкованих) співставних кількісних статистичних даних з офіційних джерел.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою статті є дослідження результатів економічної діяльності підприємств у сфері надання послуг медичного туризму в Україні.

Для досягнення мети поставлено та вирішено такі завдання: проаналізувати стан розвитку рекреаційних підприємств; розробити методику розрахунку стану розвитку медичного туризму в регіонах України; ідентифікувати групи регіонів України за рівнем розвитку медичного туризму; запропонувати напрями оптимізації маркетингово-економічної політики роз-

витку українських рекреаційних підприємств у регіонах з різним рівнем розвитку медичного туризму, з урахуванням мікро-, мезо-, макрота міжнародних факторів впливу.

Під час дослідження застосовано системний підхід, матричний метод, методи аналізу, синтезу, аналогій, спостереження, порівняння, абстрагування, групування, узагальнення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Для розрахунку стану розвитку медичного туризму в регіонах України автором використано сім показників, які одночасно характеризують фактичні та потенційні відмінності регіонів у сфері надання медичних послуг туристам. Під час вибору даних показників враховано чотири параметри:

Таблиця 2. Результати розрахунку стану розвитку медичного туризму в регіонах України у 2018 р.

№	Регіон	Частка регіону, за розрахунковим показником ¹							Сумарна частка	Загальна частка регіону	Рейтинг регіону
		№ 1	№ 2	№ 3	№ 4	№ 5	№ 6	№ 7			
0.	Україна	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	6,464	1,000	-
1.	АР Крим	0,541	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	-	-	-
2.	Вінницька	0,004	0,042	0,041	0,035	0,036	0,016	0,009	0,183	0,028	12
3.	Волинська	0,000	0,021	0,029	0,024	0,021	0,012	0,005	0,112	0,017	23
4.	Дніпропетровська	0,008	0,080	0,076	0,093	0,100	0,080	0,026	0,463	0,072	3
5.	Донецька	0,029	0,033	0,041	0,042	0,040	0,045	0,006	0,236	0,037	8
6.	Житомирська	0,004	0,025	0,035	0,027	0,035	0,007	0,004	0,137	0,021	19
7.	Закарпатська	0,025	0,026	0,029	0,028	0,033	0,024	0,006	0,171	0,026	14
8.	Запорізька	0,021	0,046	0,044	0,047	0,042	0,034	0,012	0,246	0,038	7
9.	Івано-Франківська	0,037	0,045	0,040	0,034	0,031	0,035	0,012	0,234	0,036	9
10.	Київська	0,012	0,040	0,042	0,041	0,043	0,078	0,015	0,271	0,042	6
11.	Кіровоградська	0,000	0,018	0,025	0,027	0,030	0,009	0,003	0,112	0,017	24
12.	Луганська	0,000	0,011	0,015	0,021	0,020	0,005	0,001	0,073	0,011	25
13.	Львівська	0,074	0,073	0,070	0,065	0,055	0,119	0,040	0,496	0,077	2
14.	Миколаївська	0,037	0,020	0,024	0,026	0,027	0,024	0,004	0,162	0,025	15
15.	Одеська	0,091	0,060	0,055	0,059	0,054	0,060	0,018	0,397	0,061	4
16.	Полтавська	0,004	0,037	0,037	0,036	0,040	0,034	0,007	0,195	0,030	10
17.	Рівненська	0,004	0,026	0,034	0,028	0,028	0,008	0,005	0,133	0,021	18
18.	Сумська	0,000	0,024	0,031	0,029	0,031	0,009	0,004	0,128	0,020	20
19.	Тернопільська	0,021	0,030	0,030	0,029	0,023	0,010	0,003	0,146	0,023	17
20.	Харківська	0,012	0,082	0,064	0,074	0,083	0,045	0,014	0,374	0,058	5
21.	Херсонська	0,050	0,020	0,025	0,026	0,027	0,027	0,006	0,181	0,028	11
22.	Хмельницька	0,017	0,030	0,035	0,033	0,028	0,025	0,006	0,174	0,027	13
23.	Черкаська	0,000	0,025	0,033	0,032	0,034	0,022	0,006	0,152	0,024	16
24.	Чернівецька	0,000	0,029	0,024	0,022	0,019	0,011	0,006	0,111	0,017	22
25.	Чернігівська	0,000	0,020	0,029	0,031	0,027	0,012	0,005	0,124	0,019	21
26.	м. Київ	0,008	0,136	0,092	0,093	0,093	0,252	0,779	1,453	0,225	1
27.	м. Севастополь	0,000	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	-	-	-

Показники:

№ 1 — чисельність населених пунктів, віднесених до курортних [10];

№ 2 — кількість лікарів усіх спеціальностей [9, с. 133];

№ 3 — кількість середнього медичного персоналу [9, с. 134];

№ 4 — кількість лікарняних ліжок [9, с. 135];

№ 5 — планова ємність амбулаторно-поліклінічних закладів [9, с. 136];

№ 6 — кількість осіб, що перебували у колективних засобах розміщування [9, с. 156];

№ 7 — кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами [9, с. 162];

н.д. — у використаних джерелах статистичні дані не наводяться.

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 3. Напрями оптимізації маркетингово-економічної політики розвитку рекреаційних підприємств України у регіонах з різним рівнем розвитку медичного туризму

Рівень розвитку регіону	Управлінський рівень	Напрями оптимізації		
	Макрорівень (Державна політика Уряду України)	Мезорівень (Регіональна політика місцевого самоврядування, громад та асоціацій)	Мікрорівень (Корпоративна політика підприємств)	
Високий	Дослідження досвіду регіонів лідерів, упровадження пілотних проектів оптимізації	Винесення на громадське обговорення пропозицій розвитку	Активізація заходів залучення в ітих іноземних медичних туристів	
Середній	Проведення комунікаційних заходів	Інформування про проблематику розвитку	Концентрація на спеціалізації та кооперуванні	
Низький	Вивчення негативних факторів впливу	Вивчення передового досвіду	Концентрація на унікальних ресурсах	
Позаоблікові регіони	Дистанційний моніторинг	Самовизначення та участь у комунікаціях	Продовження підприємництва	

Джерело: розроблено автором.

— регіональний розподіл національних центрів тяжіння медичних туристів (перший показник — чисельність населених пунктів, віднесених до курортних [10]);

— кадровий потенціал сфери медичного обслуговування в регіоні (другий показник — кількість лікарів усіх спеціальностей [9, с. 133]) і третій показник — кількість середнього медичного персоналу [9, с. 134]);

— матеріально-технічна база сфери медичного обслуговування в регіоні (четвертий показник — кількість лікарняних ліжок [9, с. 135]) і п'ятий показник — планова ємність амбулаторно-поліклінічних закладів [9, с. 136]);

— туристична активність регіону (шостий показник — кількість осіб, що перебували у колективних засобах розміщування [9, с. 156]) і сьомий показник — кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами [9, с. 162]).

За кожним із семи показників у 2018 році, частка України була прийнята за 1,000 і за кожним регіоном було визначено його частки за 7 показниками. Після цього, визначено сумарну частку кожного з регіонів, що дозволило знайти сумарну частку України загалом, яка склала 6,464. Після цього було знайдено загальну частку кожного регіону, що дозволило скласти рейтинг усіх регіонів. Результати розрахунків наведено у таблиці 2.

Результати розрахунків надають можливість виокремлення чотирьох груп регіонів з:

— високим рівнем розвитку медичного туризму (м. Київ, Львівська, Дніпропетровська, Одеська та Харківська області);

— середнім рівнем розвитку медичного туризму (Київська, Запорізька, Донецька, Івано-Франківська, Полтавська, Херсонська, Вінницька, Хмельницька, Закарпатська, Миколаївська, Черкаська, Тернопільська, Рівненська, Житомирська та Сумська області);

— низьким рівнем розвитку медичного туризму (Чернігівська, Чернівецька, Волинська, Кіровоградська та Луганська області);

— позаоблікові території (АР Крим, м. Севастополь та частини Донецької і Луганської областей, за якими Державна служба статистики України не наводить інформацію з 2014 року).

Такий результат формує наукове підґрунтя для оптимізації державної, регіональної та корпоративної маркетингово-економічної політики розвитку рекреаційних підприємств, що у спрощеному вигляді наведено у таблиці 3.

На мікрорівні, форми маркетингово-економічної політики розвитку рекреаційних підприємств в Україні відрізняється виходячи з їх індивідуальних ресурсних потреб і можливостей [6]. Загалом маркетингова діяльність рекреаційних підприємств в Україні не є розвинутою. Так, із загальної кількості закладів санаторно-курортного комплексу сервісні підрозділи є у 67 % установ і переважна частина оздоровчих закладів за вимогами Національного стандарту до засобів розміщування не відповідає навіть першій категорії [7]. Їх динамічні здібності, у порівнянні з іноземними компаніями є гіршими [11].

На мезорівні в Україні структурами, які "каталізують" розвиток рекреаційних підприємств у сфері міжнародного медичного туризму постають "Міжнародна асоціація лікарів медичного туризму" та "Українська Асоціація медичного туризму". Однак ці структури об'єднують зовсім малу чисельність підприємств і більшого впливу мають регіональні органи місцевого самоврядування [12].

На макрорівні, розвиток рекреаційних підприємств регулюється органами державної влади у межах державної політики в сферах

туризму та охорони здоров'я, згідно національних інтересів, з урахуванням наряду розгортання інтеграційних пріоритетів держави [13].

У міжнародному середовищі, на розвиток українських рекреаційних підприємств впливають групи глобальних природних, біологічних, економічних, технічних, соціальних та управлінських факторів [14].

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

Україна має великий потенціал розвитку національного ринку медичного туризму, однак який недовикористовується, що підтверджується загальною динамікою скорочення чисельності рекреаційних підприємств. Важливим фактором проблематики розвитку українського ринку медичного туризму є регіональні диспропорції, які обумовлені численими мікро-, мезо-, макро- та міжнародними факторами впливу.

Для характеристики стану регіонального розвитку медичного туризму, автором розроблено методичку, яка характеризує фактичні та потенційні відмінності регіонів України у наданні медичних послуг туристам. Це дозволило виокремити регіони з високим (м. Київ, Львівська, Дніпропетровська, Одеська та Харківська області), середнім (інші регіони) і низьким (Чернігівська, Чернівецька, Волинська, Кіровоградська та Луганська області) рівнем медичного туризму, а також позаоблікові території (АР Крим, м. Севастополь та частини Донецької і Луганської областей) і розробити напрями оптимізації маркетингово-економічної політики розвитку рекреаційних підприємств України у регіонах з різним рівнем розвитку медичного туризму.

Подальші напрями оптимізації маркетингово-економічної політики розвитку вітчизняних рекреаційних підприємств мають передбачати комплексну оптимізацію державної політики України, регіональної політики місцевого самоврядування, громад і асоціацій та корпоративної політики підприємств.

Література:

1. Дмитрук О.В. Структура маркетингу — резерв підвищення ефективності діяльності підприємств рекреаційно-туристичної сфери / О.В. Дмитрук // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. — 2013. — № 4. — С. 64—68.

2. Кондратюк О.І. Розвиток суб'єктів рекреаційного підприємництва: автореф. дис... к-та ек. наук: 08.00.04 / Кондратюк Ольга Ігорівна; НУВГП. — Рівне, 2015. — 22 с.

3. Онищук Н.В. Формування системи маркетингу співпраці туристичних підприємств: автореф. дис... к-та ек. наук: 08.00.04 / Онищук Наталя Вікторівна; НУВГП. — Рівне, 2015. — 23 с.

4. Сазонець І.А. Концептуальні основи державного регулювання розвитку рекреаційної діяльності санаторно-курортних підприємств / І.А. Сазонець // Інвестиції: практика та досвід. — 2017. — № 6. — С. 5—8.

5. Сазонець О.М. Іноземний досвід управління медичними закладами в інформаційно-комунікаційному середовищі / О.М. Сазонець, А.М. Алі // Інвестиції: практика та досвід. — 2018. — № 14. — С. 18—22.

6. Сардак С.Э. Формы применения маркетинга на предприятиях / С.Э. Сардак // Маркетинг и Реклама. — 2005. — № 11. — С. 17—25.

7. Shablii O.I. The main problems of healthcare and wellness tourism in Ukraine / O.I. Shablii, L.B. Zastavetska, K.D. Dudarchuk, I.D. Illiash, N.M. Smochko // Journal of Geology, Geography and Geoecology. — 2018. — № 27 (2). — P. 337—345.

8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. — Назва з екрану.

9. Статистичний щорічник України за 2018 рік / За ред. І.Є. Вернера. — Житомир: ТОВ "БУК-ДРУК", 2019. — 482 с.

10. Постанова Кабінет Міністрів України "Про затвердження переліку населених пунктів, віднесених до курортних" від 28 грудня 1996 р. № 1576. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-96-%D0%BF>. — Назва з екрану.

11. Богодистов Е.В. Динамические способности: сравнение методов измерения на примере малых и средних предприятий Украины / Е.В. Богодистов, А.П. Крупский, С.Э. Сардак // Економічний простір. — 2016. — № 110. — С. 139—161.

12. Прес-реліз пресконференції "Новий етап розвитку в'їзного медичного туризму в Україну. Україна приймає гостей Global Healthcare Travel Forum 2020!" (14.01.2020). — Режим доступу: <https://uamt.com.ua/UA/deyatelnost-uk/novini/390-pres-reliz-novyi-etap-rozvytku-viznoho-medychnoho-turyzmu-v-ukrainu-ukraina-pryimaie-hostei-global-healthcare-travel-forum-2020.html>. — Назва з екрану.

13. Зеленський хоче скасувати візи з низкою країн задля розвитку медичного туризму (03.08.2019). — Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2753482-zelenskij-hoce-skasuvati-vizi-z-nizkou-krain-zadla-rozvitku-medicnogo-turizmu.html>. — Назва з екрану.

14. Sardak S. Global factors which influence the directions of social development / S. Sardak, M. Korneyev, A. Simakhova, O. Bilskaya // Problems and Perspectives in Management. — 2017. — № 15(3). — P. 323 — 333. DOI: [http://10.21511/ppm.15\(3-2\).2017.02](http://10.21511/ppm.15(3-2).2017.02).

References:

1. Dmytruk, O.V. (2013), "The structure of marketing — a reserve for improving the efficiency of activity of enterprises of the recreational and tourist sphere", *Derzhava ta rehiony. Ser.: Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, vol. 4, pp. 64—68.

2. Kondratiuk, O.I. (2015), "Development of subjects of recreational entrepreneurship", Ph.D. Thesis, Economy, NUVHP, Rivne, Ukraine.

3. Onyschuk, N.V. (2015), "Formation of marketing system of cooperation of tourist enterprises", Ph.D. Thesis, Economy, NUVHP, Rivne, Ukraine.

4. Sazonets', I.L. (2017), "Conceptual bases of state regulation of development of recreational activity of sanatorium-resort enterprises", *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 6, pp. 5—8.

5. Sazonets', O.M. (2018), "Foreign experience of managing medical facilities in the information and communication environment", *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 14, pp. 18—22.

6. Sardak, S.E. (2005), "Forms of marketing application in enterprises", *Marketynh y Reklama*, vol. 11, pp. 17—25.

7. Shablii, O.I. (2018), "The main problems of healthcare and wellness tourism in Ukraine", *Journal of Geology, Geography and Geoecology*, vol. 27 (2), pp. 337—345.

8. State Statistics Service of Ukraine (2020), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 10 March 2020).

9. Verner, I. Ye. (2019), *Statystychnyj scho-richnyk Ukrainy za 2018 rik* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2018], TOV "BUK-DRUK", Zhytomyr, Ukraine.

10. Cabinet of Ministers of Ukraine (1996), Resolution "On approval of the list of settlements referred to resorts", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-96-%D0%BF> (Accessed 01 March 2020).

11. Bohodystov, E.V. (2016), "Dynamic abilities: comparison of measurement methods on the example of small and medium enterprises of Ukraine", *Ekonomichnyj prostir*, pp. 110, pp. 139—161.

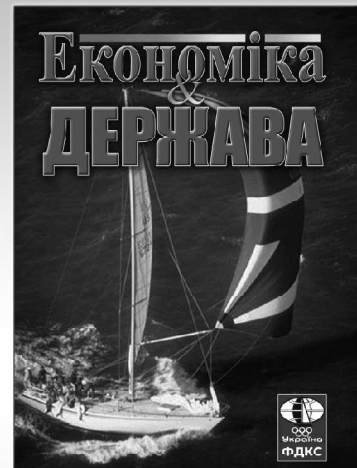
12. Kyiv City State Administration (2020), "Press release of the press conference "A new stage of development of inbound medical tourism in Ukraine. Ukraine cordially invites guests of Global Healthcare Travel Forum 2020!", available at: <https://uamt.com.ua/UA/deyatelnost-uk/novini/390-pres-reliz-novyi-etap-rozvytku-viznoho-medychnoho-turyzmu-v-ukrainu-ukraina-pryimaie-hostei-global-healthcare-travel-forum-2020.html> (Accessed 10 March 2020).

13. Ukrinform (2019), "Zelensky wants to abolish visas with a number of countries to promote medical tourism", available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2753482-zelenskij-hoce-skasuvati-vizi-z-nizkou-krain-zadla-rozvitku-medicnogo-turizmu.html> (Accessed 10 March 2020).

14. Sardak, S. (2017), "Global factors which influence the directions of social development", *Problems and Perspectives in Management*, vol. 15 (3), pp. 323—333.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2020 р.

Науково-практичний журнал «ЕКОНОМІКА ТА ДЕРЖАВА»



Передплатний індекс: 01751

Виходить 12 разів на рік

**наукове фахове видання України
З ПИТАНЬ ЕКОНОМІКИ
(Категорія «Б»)**

Наказ Міністерства освіти і науки України від 28.12.2019 №1643

Спеціальності — **051, 071, 072, 073, 075, 076, 292.**

www.economy.in.ua

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

УДК 330.3:656.2

Г. В. Обруч,

к. е. н., докторант кафедри економіки та управління виробничим і комерційним
бізнесом, Український державний університет залізничного транспорту
ORCID ID: 0000-0002-9082-2344

DOI: 10.32702/2306-6792.2020.6.110

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

H. Obruch,

PhD in Economics, Doctoral Student, Department of Economics and Management
of Production and Commercial Business, Ukrainian State University of Railway Transport

THEORETICAL BASES OF BALANCED DEVELOPMENT OF RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES

В епоху економічних, соціальних та екологічних потрясінь діяльність бізнес-суб'єктів розглядається вже не лише з позиції отримання високого прибутку та забезпечення рентабельності, але і з позиції дотримання принципів соціально та екологічно відповідального господарювання. З огляду на це набула активного поширення парадигма збалансованого розвитку соціально-економічних систем, що ґрунтується на досягненні збалансованості трьох компонентів — економічного, екологічного та соціального зростання. Зважаючи на посилення внутрішніх та зовнішніх викликів розвитку підприємств залізничного транспорту, їх належну увагу до подолання соціальних та екологічних проблем, вказано на вагомість застосування концепції збалансованого розвитку їх діяльності. Досліджено наукові підходи до розкриття змісту категорії збалансованого розвитку підприємств і на цій основі визначено його специфічні особливості та розкрито власне бачення поняття збалансованого розвитку підприємств залізничного транспорту як процесу коєволюційного розвитку підприємств галузі, що передбачає нівелювання наявних та латентних дисбалансів їх розвитку і забезпечення балансу їх економічних, соціальних та екологічних інтересів з метою досягнення стратегічних мотивів розвитку підприємств залізничного транспорту і на цій основі нарощення екстернальних ефектів зростання країни та суспільства.

In the era of economic, social and environmental shocks, the activities of business entities are considered not only from the position of obtaining high profits and ensuring profitability, but also from the position of observing the principles of socially and environmentally responsible management. Taking this into account, the paradigm of balanced development of socio-economic systems, based on achieving a balance of three components — economic, environmental and social growth, has become actively spread. Despite the increasing internal and external challenges to the development of railway transport enterprises, their proper attention to overcoming social and environmental problems, the importance of applying the concept of balanced development of their activities is pointed out. Scientific approaches to the disclosure of the content of the category of sustainable development of enterprises have been studied and the following specific features have been determined on this basis. First, in general, sustainable development should be viewed from the perspective of economic growth, which ensures social stability in the country and does not disrupt the ecological balance of the environment. Secondly, the balanced development of an enterprise is such a harmonious balance and combination of elements of the business system and business processes that allows you to achieve maximum efficiency in using internal potential and external market opportunities. Third, balanced development of enterprises, as opposed to sustainable growth, has the property of constant qualitative transformations, taking into account the need to maintain a balance of the system elements. The author reveals his own vision of the concept of sustainable development of railway transport enterprises as a process of coevolution development of industry enterprises, which provides for leveling existing and latent imbalances in their development and ensuring a balance of their economic, social and environmental interests in order to achieve strategic motives for the development of railway transport enterprises and on this basis, increasing the external effects of the growth of the country and society.

Ключові слова: збалансований розвиток, підприємства залізничного транспорту, специфічні особливості, еволюція теорії, економічне, екологічне та соціальне зростання.

Key words: balanced development, railway transport enterprises, specific features, theory evolution, economic, environmental and social growth.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Нестабільне функціонування підприємств залізничного транспорту і їх подальше занурення в системну кризу здійснює дестабілізу-

ючий вплив на міжгалузеві комунікаційні зв'язки підприємств і реалізацію ними експортного потенціалу, що негативно відображається на економічному та соціальному становищі націо-

нальної економіки загалом. Вирішення низки накопичених проблем підприємств залізничної галузі потребує зміни підходу до управління ними на основі переходу до парадигми збалансованого розвитку, що базується на балансі економічних, соціальних і екологічних цілей та інтересів. Оскільки наміри подолання економічної кризи шляхом скорочення соціальних витрат та ігнорування екологічних інвестицій призвело до поглиблення кризового стану, втрати соціального капіталу і погіршення екологічної ситуації в країні.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематика забезпечення збалансованого розвитку підприємств, у т.ч. залізничного транспорту, активно вивчається багатьма вченими, серед яких: Дикань В.А., Каличева Н.Є., Коверга С.В., Корінь М.В., Кудельський В.Е., Кузьміна О.В., Овчиннікова В.О., Пічугіна М.А., Токмакова І.В. та ін. [1—13]. Вченими ґрунтовно вивчено еволюція становлення теорії збалансованого розвитку, розглянуто особливості збалансованого розвитку соціально-економічних систем і галузеву специфіку його забезпечення. Віддаючи належне вагомому науковому вкладу вчених, слід зазначити, що наразі потребує більш глибокого дослідження забезпечення збалансованості підприємств залізничного транспорту в умовах накопичення внутрішніх дисбалансів і посилення дії зовнішніх викликів їх функціонування.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є розроблення теоретичного базису збалансованого розвитку підприємств залізничного транспорту в аспекті формування конкурентного середовища в галузі і виникнення нових загроз їх стабільного зростання.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Глобальні екологічні зміни, що відбулися наприкінці минулого століття, дозволили чітко зрозуміти, що суспільство подолало допустимі екологічні межі і з плином часу посилюється залежність людини від законів біосфери, які впливають на розвиток на Землі, протікання екологічної і соціальної кризи. Вперше пошуком шляхів виходу з кризи і визначенням подальшого руху цивілізації зайнялася ООН, яка створила Міжнародну комісію з навколишнього середовища і розвитку на чолі з прем'єр-міністром Норвегії Гру Харлем Брунтланд з метою розробки "глобальної програми змін", основний зміст якої Комісія визначила термі-

ном "Sustainable development". Надалі в Декларації І конференції ООН по навколишньому середовищу 1972 р. було зазначено про зв'язок проблем економічного і соціального розвитку з проблемами навколишнього середовища. Водночас важливий внесок здійснили наукові доповіді Римського клубу, в яких сформульовано ідеї переходу цивілізації від експоненціального економічного зростання до стану "глобальної динамічної рівноваги", від кількісного до якісного росту і "нового світового економічного порядку". Все це послужило формуванню в країнах нової інституційної складової — міністерств і відомств, відповідальних за екологічну політику і навколишнє середовище [14].

Найбільш масштабного розповсюдження термін "сталий розвиток" отримав у 1987 р. у межах доповіді "Наше спільне майбутнє" Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку, в якій основну увагу приділено необхідності "сталого розвитку", за якого задоволення потреб теперішнього часу не підриває здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби. В основу діяльності Комісії було покладено нова триєдина концепція сталого (еколого-соціально-економічного) розвитку, яка передбачає збереження живої природи, захист структури, функцій і різноманітності природних систем Землі, від яких залежать біологічні види. Згодом у 1992 р. Конференцією ООН щодо навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (ЮНСЕД) цей термін було офіційно закріплено в рамках відповідної декларації. Всесвітній саміт ООН зі сталого розвитку (міжурядовий, неурядовий і науковий форум) у 2002 р. надав підтвердження прихильності світового співтовариства ідеям сталого розвитку для довгострокового задоволення основних людських потреб при збереженні систем життєзабезпечення планети Земля [14].

Важливою ініціативою на шляху реалізації консенсусної парадигми сталого зростання країн є прийняття світовими лідерами на історичному Саміті ООН у вересні 2015 р. Порядку денного в галузі розвитку на період до 2030 р., у рамках якого затверджено 17 цілей сталого розвитку. Таким чином, протягом наступних п'ятнадцяти років країни будуть спрямовувати свої зусилля на подолання всіх форм бідності, на боротьбу з нерівністю та на усунення негативних проявів кліматичних змін. Також зазначається, що подолання бідності повинно реалізовуватися спільно із стратегіями, що сприяють економічному зростанню і задоволяють ряд соціальних потреб, включаючи освіту, охорону здоров'я, соціальний захист, мож-

ливості працевлаштування, боротьбу з кліматичними змінами та захист навколишнього середовища [15].

Грунтуючись на принципах сталого розвитку, визначених вказаними документами, у світі було розпочато процес затвердження власних програмних ініціатив щодо його забезпечення з урахуванням національних особливостей. В Україні процеси формування нормативно-правової бази з питань екологічної політики і забезпечення сталого зростання розпочалися з прийняття окремих законодавчих ініціатив у сфері охорони навколишнього середовища. Важливими нормативно-правовими документами у цьому напрямі є Концепція сталого розвитку населених пунктів, прийнята в 1999 р., а також безпосередньо Комплексна програма реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку, на 2003—2015 рр. Варто вказати, що Концепцією [16] надано визначення сталого розвитку населених пунктів як соціально, економічно і екологічно збалансованого розвитку міських і сільських поселень, спрямованого на створення їх економічного потенціалу, повноцінного життєвого середовища для сучасного та наступних поколінь на основі раціонального використання ресурсів, технологічного переоснащення і реструктуризації підприємств, удосконалення соціальної, виробничої, транспортної, комунікаційно-інформаційної, інженерної, екологічної інфраструктури, поліпшення умов проживання, відпочинку та оздоровлення, збереження та збагачення біологічного різноманіття та культурної спадщини.

Також слід відзначити затвердження Національного плану дій з гігієни довкілля на 2000—2005 рр., Програми використання відходів виробництва і споживання на період до 2005 р., Плану дій "Україна — ЄС", що містить важливі ініціативи щодо гармонізації законодавства України з нормами та стандартами ЄС, забезпечення економічного, соціального та екологічного зростання країни, а згодом і Національного плану дій з охорони навколишнього природного середовища на 2011—2015 рр. та низки інших фрагментарних ініціатив у напрямі забезпечення екологічної і соціальної стійкості. Крім того, було здійснено декілька законодавчих спроб щодо затвердження концепції сталого зростання України, зокрема в 2001 р., 2004 р. та 2012 р.

Наразі досягнення збалансованого сталого зростання визначено в якості стратегічного пріоритету розвитку як на рівні національної економіки, так і регіональних та підприємниць-

ких екосистем. Відтак на державному рівні стратегічні орієнтири збалансованого розвитку країни окреслено в Стратегії сталого розвитку "Україна 2020", якою визначено реалізацію 62 реформ та програм розвитку держави в рамках чотирьох векторів руху: розвитку, безпеки, відповідальності та гордості. Зокрема в напрямі розвитку окреслено завдання щодо забезпечення дерегуляції та розвитку підприємництва; розроблення програми розвитку малого та середнього бізнесу і програми розвитку українського експорту; реалізації податкової реформи; реформування системи захисту економічної конкуренції, сфери трудових відносин, транспортної інфраструктури та ін. Оцінювання результативності виконання стратегії передбачалося здійснити на основі 25 індикаторів [17]. Так, наприклад, одним із показників визначено досягнення 30 позиції країни в рейтингу Світового банку "Doing Business", за яким станом на 2019 р. вдалося досягнути лише 64 позиції. Також було заплановано, що Україна має увійти в 40 кращих держав світу за глобальним індексом конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму, за яким Україна в 2019 р. посіла 85 місце, втративши дві позиції порівняно з минулим роком. Тобто, незважаючи на деякі позитивні зміни, реалізовані протягом останніх років, більшості з показників, що відображують досягнення країною збалансованого розвитку, так і не вдалося досягнути.

Науковим співтовариством також активно обговорюється питання сутності і напрямів забезпечення збалансованого розвитку економічних систем. Ще в першій половині XIX ст. Д. Міль звернув увагу на суперечності між економічним зростанням та обмеженістю ресурсів і висунув ідею підтримки у майбутньому "стаціонарного стану" економіки. У 30-х рр. XX ст. А. Пігу виділено економічні функції навколишнього природного середовища і вказано на те, що кожна з них, враховуючи обмеженість факторів виробництва, зменшує потенціал економічного зростання внаслідок кількісного і якісного виснаження природного середовища. Ідеї гармонізації взаємин між суспільством і середовищем на екологічних засадах були висловлені і в концепції ноосфери академіка В.І. Вернадського, кульмінацією якої є вимога до людини, суспільства адаптуватися до об'єктивних законів біосфери, забезпечити її рівновагу. Суттєвий вклад в теорію сталого розвитку другої половини XX ст. внесли вчені, які віддають перевагу економічним регуляторам еколого-виробничої збалансованості, удосконаленню ринкового регулювання про-

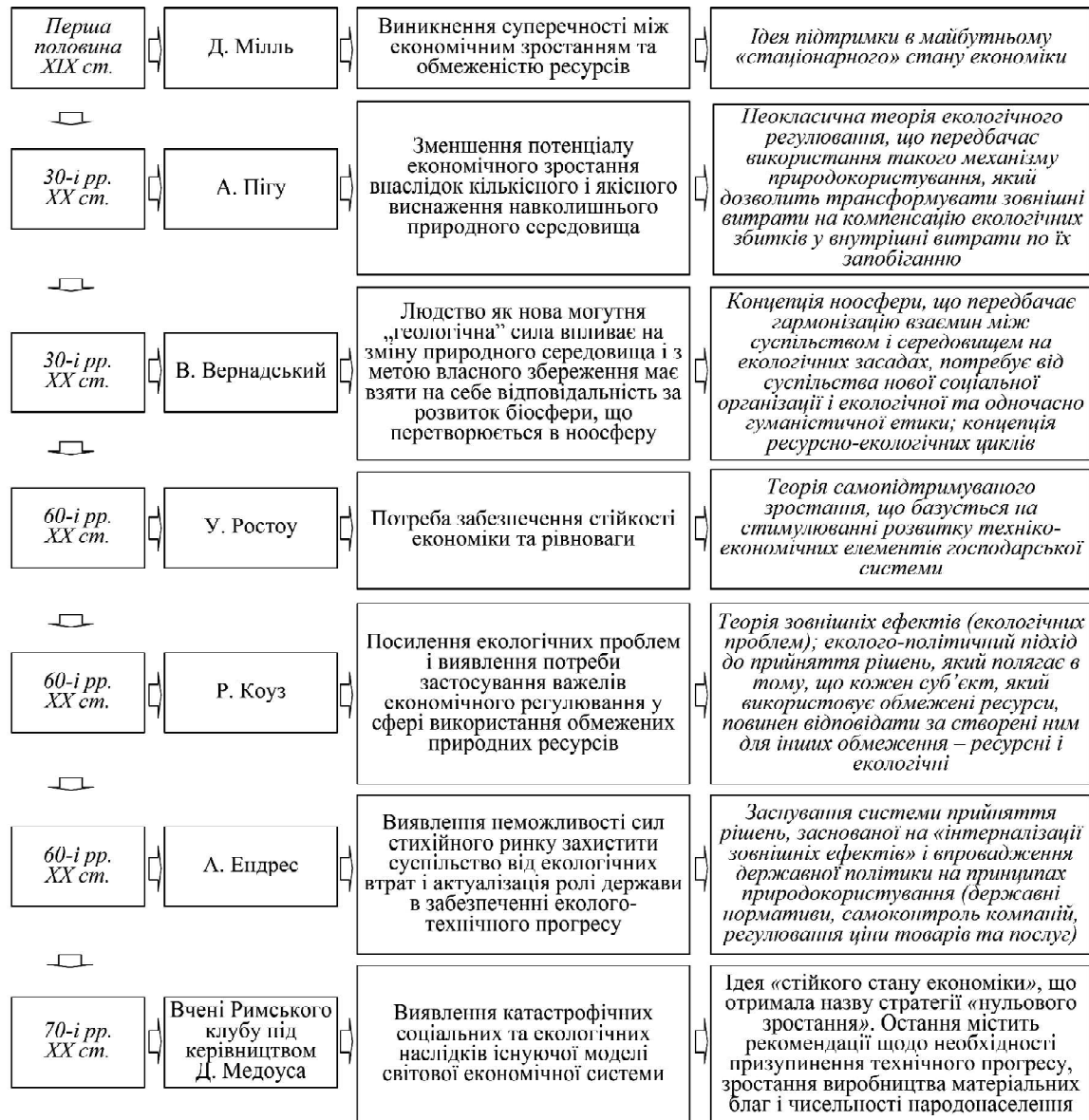


Рис. 1. Основоположні концепції сталого розвитку соціально-економічних систем

Джерело: сформовано на основі [12].

цесів суспільно-природної взаємодії (Д. Макінтош, Р. Солоу, Р. Коуз, А. Ендреста ін.). У 70—80-ті pp. XX ст. поняття "стійкість" використовувалося для опису економіки в рівновазі з екологічними системами підтримки. Група вчених Римського клубу під керівництвом Д. Медоуса в книзі "Межі зростання" змодельувала наслідки існуючої моделі світової економічної системи. Це дозволило їм визначити, що за існуючих умов технології забезпечують тільки лінійне зростання і збереження цієї тенденції призведе до накопичення негативних наслідків, особливо екологічних, економічного і соціального краху. Вченими було запропоновано як альтернативу "стійкий стан економіки", що отримало назву стратегії "нульового зростання". Остання містила рекомендації щодо необхід-

ності призупинення технічного прогресу, зростання виробництва матеріальних благ і чисельності народонаселення [12]. Звичайно, кожна з розглянутих теорій акцентує увагу на ключових аспектах сталого розвитку, однак в сукупності розглянуті наукові напрацювання стали базисом для подальшого розвитку наукової думки в цьому напрямі (рис. 1).

Подальші наукові дослідження сучасних вчених присвячені як теоретичному осмисленню категорії збалансованого розвитку, так і визначенню напрямів та інструментарію його впровадження в діяльність соціально-економічних систем. Водночас деякі з вчених налягають на думці щодо ототожнення поняття сталого (стійкого) і збалансованого розвитку підприємства (табл. 1).

О.В. Кузьміна [6] на противагу попереднім дослідникам доводить, що термін "збалансований розвиток" відрізняється від термінів "системний", "комплексний", "сталий". Оскільки "збалансованість" варто розглядати як ступінь відповідності між характеристиками одних елементів системи і потребами інших, а також між елементами системи та об'єктами зовнішнього середовища. З огляду на це, автором розкрито визначення сутності збалансованого розвитку як безперервного процесу закономірних змін, у ході яких людський капітал формує оптимальне співвідношення між окремими складовими розвитку через соціально-економічну систему взаємопов'язаних показників та корпоративної цілісності у довгостроковій перспективі.

Аналізуючи наведений спектр наукових підходів до трактування сутності поняття збалансованого розвитку підприємства, слід зробити акцент на таких його ключових властивостях:

по-перше, загалом збалансований розвиток слід розглядати з позиції економічного зростання, що забезпечує соціальну стабільність у країні і не порушує екологічної рівноваги довкілля. Тобто вказане поняття є поліаспектним і передбачає досягнення збалансованості трьох ключових компонентів — економічного, соціального та екологічного (рис. 2);

по-друге, збалансований розвиток підприємства представляє собою таке гармонійне співвідношення та поєднання елементів бізнес-системи і бізнес-процесів, що дозволяє досягти максимальної результативності використан-

Таблиця 1. Наукові підходи до визначення змісту категорії "збалансований розвиток підприємства"

Автор	Сутність підходу до розуміння змісту категорії
С. В. Коверга [3]	Такий розвиток, при якому дотримується оптимальне з точки зору досягнення цілей підприємства співвідношення характеристик його окремих процесів і підсистем
В.Е. Кудельський [5]	Забезпечення стабільного економічного зростання, що не призведе до змін у навколишньому природному середовищі і забезпечить вихід на рівень стійкого розвитку розрахованого на задоволення потреб суспільства в майбутньому
С.В. Мордвінов [18]	Певне співвідношення взаємопов'язаних параметрів основних функціональних сфер діяльності підприємства, яке визначається цілями конкретної стадії його розвитку
М.А. Пічугіна [9]	Сукупність процесів періодичних, гармонійних змін у діяльності підприємства, які не порушують цілісність підприємства, як відкритої системи та призводять до підвищення його потенціалу і досягнення цілей підприємства у довгостроковій перспективі
Р.О. Побережний [10]	Тип розвитку підприємств, що характеризується їх стабільним фінансовим положенням, зростанням показників прибутковості та ліквідності, задовільною фінансовою, кредитною, ціновою та виробничою політикою, готовністю підприємств до можливих перетворень, спрямованістю до інноваційно-інвестиційної активності

Джерело: сформовано на основі [3; 5; 9; 10; 18].

ня внутрішнього потенціалу та зовнішніх ринкових можливостей;

по-третє, збалансованому розвитку підприємств, на противагу сталому зростанню, притаманна властивість постійних якісних трансформацій з урахуванням необхідності підтримки збалансованості елементів системи.

Таким чином, узагальнюючи наукові напрацювання щодо визначення сутності поняття збалансованого розвитку підприємства, слід вказати, що зміст категорії "збалансований розвиток підприємств залізничного транспорту" варто розглядати як процес коеволюційного розвитку



Рис. 2. Складові категорії "збалансований розвиток"

підприємств галузі, що передбачає нівелювання наявних та латентних дисбалансів їх розвитку і забезпечення балансу їх економічних, соціальних та екологічних інтересів з метою досягнення стратегічних мотивів розвитку підприємств залізничного транспорту і на цій основі нарощення екстернальних ефектів зростання країни та суспільства.

ВИСНОВКИ

Отже, наразі поглиблення соціальної нерівності та екологічної дестабілізації набуває загрозливих тенденцій, що зумовлено тривалим ігноруванням цих проблем і їх впливу на показники економічної ефективності. Не оминула вказана тенденція і підприємства залізничного транспорту, що на сьогодні відчувають загострення внутрішніх викликів, у т.ч. зумовлених тривалим нехтуванням принципів соціальної та екологічної відповідальності, і посилення дії зовнішніх деструктивів їх функціонування. З огляду на вказані тенденції набула поширення парадигма збалансованого розвитку соціально-економічних систем, у зв'язку з чим вчені акцентують увагу на доцільності розроблення та впровадження концепцій збалансованого розвитку як на рівні країни та регіону, так і окремого суб'єкту. Досліджено еволюцію теорії збалансованого розвитку і сучасні підходи вчених до трактування даної категорії. Розкрито її особливості і сформовано авторське розуміння змісту збалансованого розвитку підприємств залізничного транспорту як процесу коеволюційного розвитку підприємств галузі, що передбачає нівелювання наявних та латентних дисбалансів їх розвитку і забезпечення балансу їх економічних, соціальних та екологічних інтересів з метою досягнення стратегічних мотивів розвитку підприємств залізничного транспорту і на цій основі нарощення екстернальних ефектів зростання країни та суспільства.

Література:

1. Дикань В.А. Індустріально-інноваційні центри як основа технологічного розвитку українських залізниць. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. № 58. С. 7—9.
2. Каличева Н.Є. Теоретико-методологічні засади забезпечення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту в умовах трансформації бізнес-середовища: автореф. дис. ... д-р екон. наук: 08.00.04; Український державний університет залізничного транспорту. Харків, 2019. 43 с.
3. Коверга С.В. Обоснование необходимости формирования механизма управления сбалансированным развитием промышленных предприятий. Развитие экономических методов управления национальной экономикой та экономикой предприятия. Серия "Экономика". 2012. Т. XIII. Вип. 248. С. 125—132.
4. Корінь М.В. Теоретико-методологічні аспекти розвитку інфраструктури залізничного транспорту в умовах транскордонного співробітництва: автореф. дис. ... д-р екон. наук: 08.00.03; Український державний університет залізничного транспорту. Харків, 2019. 43 с.
5. Кудельський В.Е. Управління збалансованим розвитком підприємств у сфері АПК. Університетські наукові записки. 2018. № 67—68. С. 337—345.
6. Кузьміна О.В. Стратегічне управління збалансованим розвитком промислового підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04; ДВНЗ "Приазовський державний технічний університет". Маріуполь, 2018. 208 с.
7. Овчиннікова В.О. Теоретико-методологічні аспекти стратегічного управління розвитком залізничного транспорту України: дис. ... д-р екон. наук: 08.00.03; Український державний університет залізничного транспорту. Харків, 2018. 517 с.
8. Одинцов Б.Е., Романов А.Н. Моделирование процесса приведения предприятия в сбалансированное состояние. Операционный менеджмент. 2016. № 2. С. 101—112.
9. Пічугіна М.А. Ключові напрями забезпечення збалансованого розвитку підприємства. Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2013. Т. 18. Вип. 4/3. С. 50—52.
10. Побережний Р.О. Протиріччя як джерело розвитку підприємств хімічної промисловості. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 10. С. 130—135.
11. Полозова А.Н., Брянцева Л.В., Лохманова И.С. Сбалансированное управление организационным развитием: концепция, инструментарий. Воронеж: Научная книга, 2007. 144 с.
12. Садовенко А., Масловська Л., Середа В., Тимочко Т. Сталий розвиток суспільства: навчальний посібник. К.; 2011. 392 с.
13. Токмакова І.В. Забезпечення гармонійного розвитку залізничного транспорту України: монографія. Харків: УкрДУЗТ, 2015. 403 с.
14. Ломакина Т.Ю. Условия устойчивого развития системы непрерывного образования на различных уровнях. Отечественная и зарубежная педагогика. 2014. № 6 (21). С. 58—71.
15. Про Глобальні цілі. Цілі сталого розвитку в Україні: веб-сайт. URL: <http://sdg.org.ua/ua/pro-hlobalni-tsili> (дата звернення: 15.02.2020).
16. Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів: Постанова Верховної Ради Ук-

раїни від 24.12.1999 р. № 1359-XIV. Законодавство України: веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1359-14> (дата звернення: 20.02.2020).

17. Про Стратегію сталого розвитку "Україна — 2020": Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015. Законодавство України: веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення: 21.02.2020).

18. Мордвинов С.В. Методы оценки сбалансированности развития промышленных предприятий (на примере предприятий лесопромышленного комплекса): автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05; Сиб. гос. аэрокосм. ун-т им. акад. М.Ф. Решетнева. Красноярск, 2004. 24 с.

References:

1. Dykan, V.L. (2017), "Industrial and innovative centers as the basis of technological development of Ukrainian Railways", *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, vol. 58, pp. 7—9.

2. Kalycheva, N.Ye. (2019), "Theoretical and methodological bases of ensuring the competitiveness of railway transport enterprises in the conditions of transformation the business environment", Doctor's Thesis, Economics and business management, Ukrainian State University of Railway Transport, Kharkiv, Ukraine.

3. Koverga, S.V. (2012), "Justification of the need to form a mechanism for managing the balanced development of industrial enterprises", *Rozvytok ekonomichnykh metodiv upravlinnia natsional'noiu ekonomikoju ta ekonomikoju pidpriemstva*, *Ekonomika*, vol. XIII, no. 248, pp. 125—132.

4. Korin, M.V. (2019), "Theoretical and methodological bases of ensuring the competitiveness of railway transport enterprises in the conditions of transformation the business environment", Doctor's Thesis, Economy and national economy management, Ukrainian State University of Railway Transport, Kharkiv, Ukraine.

5. Kudel's'kyj, V.E. (2018), "Management of balanced development of enterprises in the field of agriculture", *Universytets'ki naukovy zapysky*, vol. 67—68, pp. 337—345.

6. Kuz'mina, O.V. (2018), "Strategic management of balanced development of an industrial enterprise", Ph.D. Thesis, Economics and business management, State higher educational institution "Priazovsky state technical University", Mariupol, Ukraine.

7. Ovchynnikova, V.O. (2018), "Theoretical and methodological aspects of strategic management of railway transport development in

Ukraine", Doctor's Thesis, Economy and national economy management, Ukrainian State University of Railway Transport, Kharkiv, Ukraine.

8. Odincov, B.E. and Romanov, A.N. (2016), "Modeling the process of bringing the enterprise into a balanced state", *Operacionnyj menedzhment*, vol. 2, pp. 101—112.

9. Pichuhina, M. A. (2013), "Key directions of ensuring balanced development of the enterprise", *Visnyk ONU imeni I.I. Mechnykova*, vol. 18, no. 4/3, pp. 50—52.

10. Poberezhnyj, R. O. (2016), "Contradiction as a source of development of chemical industry enterprises", *Prychornomors'ki ekonomichni studii*, vol. 10, pp. 130—135.

11. Polozova, A.N. Brjanceva, L.V. and Lohmanova, I.S. (2007), *Sbalansirovannoe upravlenie organizacionnym razvitiem: koncepcija, instrumentarij* [Balanced management of organizational development: concept, tools], *Nauchnaja kniga*, Voronezh, Russia.

12. Sadovenko, A. Maslovs'ka, L. Sereda, V. and Tymochko, T. (2011), *Stalyj rozvytok suspilstva* [Sustainable development of society], Kyiv, Ukraine.

13. Tokmakova, I.V. (2015), *Zabezpechennia harmonijnoho rozvytku zaliznychnoho transportu Ukrainy* [Ensuring the harmonious development of railway transport in Ukraine], USURT, Kharkiv, Ukraine.

14. Lomakina, T.Ju. (2014), "Conditions for sustainable development of the system of continuing education at various levels", *Otechestvennaja i zarubezhnaja pedagogika*, vol. 6 (21), pp. 58—71.

15. Sustainable development goals in Ukraine (2017), "About Global goals", available at: <http://sdg.org.ua/ua/pro-hlobalni-tsili> (Accessed 15 Feb 2020).

16. Verkhovna Rada of Ukraine (1999), "On the Concept of sustainable human settlements development", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1359-14> (Accessed 20 Feb 2020).

17. President of Ukraine (2015), "About the sustainable development Strategy "Ukraine-2020", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (Accessed 21 Feb 2020).

18. Mordvinov, S. V. (2004), "Methods for assessing the balance of development of industrial enterprises (for example, enterprises of the timber industry)", Ph.D. Thesis, Development of productive forces and regional economy, Siberian state University of science and technology named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk, Russia.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2020 р.

УДК 631:115.11

Р. А. Головко,
аспірант, Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID ID: 0000-0001-6521-4606

DOI: 10.32702/2306-6792.2020.6.117

ОСОБЛИВОСТІ РИЗИКУ ФЕРМЕРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА ЯК ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

R. Golovko,
postgraduate student, Dnipro State Agrarian and Economic University

FEATURES OF RISK OF FARM PRODUCTION AS A FORM OF ENTREPRENEURSHIP

Визначено сутність підприємництва як багатопланового соціально-економічного явища та ідентифіковано аспекти його дослідження, а саме: соціально-психологічний, юридичний та економічний. Встановлено, що нині підприємницька діяльність може здійснюватися самим власником капіталу, або підприємцем від імені його власника. Стосовно сільського господарства підприємницькими структурами є фермерські господарства та підприємства різних організаційно-правових форм господарювання.

Обґрунтовано, що для ефективного управління підприємницькою діяльністю, в т.ч. у фермерському виробництві, важливе значення має науково обґрунтована класифікація ризиків. Аргументовано виявлення взаємозв'язків між чинниками, які зумовлюють специфіку підприємництва в сільському господарстві та проявами ризику. Узагальнено, що основними специфічними фактори сільськогосподарського підприємництва, є: використання землі як основного засобу виробництва; диспаритет цін та сезонність виробництва.

The essence of entrepreneurship as a multifaceted socio-economic phenomenon and identified aspects of his research, namely socio-psychological, legal and economic. Found that currently the owner of capital or employer on behalf of the owner can carry out business activities. Regarding agriculture business entities are farms and enterprises of different legal forms. In the context of private ownership of the means and results of work and private entities, all forms and types of private agricultural farms that do not use hired labor or even small-scale, independently provide a high level of motivation for productive and creative work.

Proved that the effective management of business activities, including in farming, a scientifically sound risk classification is essential. Because entrepreneurship is an integral part of economic activity, the concept of economic risk is broader than the business and "economic risk" and "business risk" can be considered equivalent. Taking into account the specific manifestations production risk in agriculture is the basis for inclusion in the risk management concept of "agricultural risks." Business risks classified depending on the scope. According to the purpose of the study, the definition of industrial entrepreneurial risk is of particular interest.

Identifying the relationship between the factors that determine the specific nature of entrepreneurship in agriculture and the manifestation of risk. Entrepreneurship can be classified according to various criteria: by type, by type of ownership, organizational and legal forms, compliance with legislation by the founders, by number of employees and turnover, in terms of growth and profitability, the level of use of innovations like. By belonging to different phases of the reproductive cycle are distinguished: industrial, commercial, financial (finance and credit) business. There is also a special kind of business — consulting. Generally, the main specific factors of agricultural enterprise are: the use of land as the main means of production; price disparity and seasonality of production.

Ключові слова: засоби виробництва, ефективність, підприємництво, ризик, форма власності, фермерські господарства.

Key words: means of production, efficiency, entrepreneurship, risk, form of ownership, farms business.

АКТУАЛЬНІСТЬ ДОСЛІДЖЕННЯ

Підприємництво як соціально-економічне явище виникло на ранніх стадіях розвитку суспільства, а свого апогею досягла за капіта-

лістичної системи господарювання. Першим вченим, який запропонував цілісну концепцію підприємництва, був французький економіст і банкір Р. Кантільон. Підприємництвом він вва-

жав таку економічну діяльність, у процесі якої формується відповідність між попитом і пропозицією в умовах ризику. Наявність ризику він пов'язував з тим, що ціна товару заздалегідь не відома [7, с. 75]. Значний внесок у розробку теорії підприємництва вніс засновник класичної школи економіки А. Сміт. Він вважав, що економіка — це система, в якій діють об'єктивні економічні закони; це саморегулюючий механізм, керований "невидимою рукою". А підприємець — це власник капіталу, який з метою реалізації комерційної ідеї та отримання прибутку йде на економічний ризик [15, с. 123—129]. Сумлінне, творчого відношення власника до праці, раціональне використання засобів й результатів виробництва — це найважливіша позитивна ознака фермерських господарств.

Вже практично доведено, що фермерські господарства є однією з ефективних форм господарювання, надійним засобом вирішення продовольчої проблеми суспільства, і загалом є фактором забезпечення соціально-політичної стабільності нашої країни. Але сьогодні необхідно формування альтернативних варіантів розвитку фермерських господарств з більш високою кінцевою результативністю та конкурентоспроможністю.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Тому розробка принципів та методологічних засад ефективного розвитку сучасного фермерського виробництва в Україні, підвищення його ризикозахищеності набуває актуальності як для економічної науки, так і для практики господарювання.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Терміни "економічний ризик", "підприємницький ризик", "господарський ризик" у літературі досить часто зустрічаються як синоніми. Оскільки підприємництво є складовою частиною економічної діяльності, то поняття економічного ризику ширше, ніж підприємницького, а "господарський ризик" та "підприємницький ризик" можна визнати рівнозначними. Про ризик, як невід'ємну ознаку підприємництва, зазначали ще економісти класичної школи. Незважаючи на досить поширене застосування поняття "ризик" у багатьох сферах суспільної діяльності, цей термін не має однозначного тлумачення. Багато вчених-економістів дотримуються визначення ризику відповідно до традицій класичної теорії ризику, яка трактувала його як "очікування втрат".

Подібною думки дотримуються й інші науковці: "можливість втрат, що зумовлена специфікою явищ природи та видів діяльності людини" [16]; "під ризиком прийнято розуміти ймовірність (загрозу) втрати підприємством частини ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності" [17]; "ризик є загрозою втрат підприємцем у вигляді додаткових витрат, або недоотриманого доходу" [14], "ризик — це ситуація прийняття рішення, коли існує ймовірність негативного результату для одного чи кількох альтернативних дій, які аналізуються" [5]; "підприємницький ризик характеризується як загроза потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів чи недоотримання доходів порівняно з варіантом, розрахованим на раціональне використання ресурсів" [13].

Більш ширше розуміння сутності ризику простежується у роботах інших дослідників: "поряд з ризиком понести витрати існує ризик отримання додаткових доходів" [3], "у ризикованих ситуаціях з'являється можливість отримати значний виграш або виникає загроза повної (часткової) втрати ресурсів, отримання збитку або недоотримання доходу, тобто можна виграти або програти" [10], "підприємницький ризик характеризується поєднанням можливості досягнення як небажаних, так і сприятливих відхилень від запланованих результатів" [12] та інших.

У науковій літературі існує також підхід до ризику, як до способу дій у невизначеній ситуації. Так, А.П. Альгін розглядає ризик як "діяльність, пов'язану з вибором, у процесі якого є можливість кількісно і якісно оцінити ймовірність досягнення передбачуваного результату, невдачі та відхилення від мети" [1]. А. Макаревич пропонує таке визначення: "Під час прийняття управлінських рішень ризиком є вибір керуючих параметрів, які не гарантують виконання поставлених цілей у зв'язку з невизначеністю умов господарювання" [7]. Отже, саме негативний результат, неотримання очікуваних доходів, додаткові витрати є для підприємця небажаними наслідками, що впливають на результативність прийнятих управлінських рішень.

Наявність господарського ризику потребує для підприємця певної компенсації. Економісти класичної школи вважали відшкодування можливого ризику в підприємницькій діяльності одним з елементів підприємницького доходу. Пізніше ця теорія була розвинена в працях Й. Шумпетера, який під час вивчення прибут-

ку, як різниці між доходами і витратами, до витрат відносив всі прямі й непрямі витрати, пов'язані з виробництвом, винагороду підприємця за працю, ренту за земельну ділянку, а також премію за ризик [18, с. 215—217].

Підприємництво як багатопланове явище аналізується вченими у трьох аспектах: соціально-психологічному, юридичному та економічному. У соціально-психологічному аспекті підприємництво розглядається як особлива характеристика поведінки, яка полягає в прагненні отримання прибутку [10, с. 78], як мистецтво ведення ділової активності, як розумовий процес, засіб реалізації людиною своїх можливостей [3, с. 25]. У юридичному аспекті "...підприємці — це юридичні та фізичні особи, в тому числі іноземні громадяни, які здійснюють підприємницьку діяльність на території країни відповідно до її законодавчих актів" [7, с. 19]. З точки зору предмета дослідження економічний аспект сутності підприємництва має найбільший інтерес.

Вагомий внесок у розширення меж трактування поняття "підприємництво" вніс Й. Шумпетер. На його думку, підприємці — це не тільки самостійні господарючі суб'єкти, але й усі ті, хто виконує основну функцію — комбінує фактори виробництва, в той час як класична теорія визначала підприємця лише власником власної справи [16, с. 198]. Нині підприємницька діяльність може здійснюватися в двох формах: самим власником капіталу на свій страх і ризик під свою майнову відповідальність (в умовах малого й середнього бізнесу) та менеджером підприємства від імені його власника. Межі розпорядження такою власністю регулюються контрактом. Стосовно сільського господарства підприємницькими структурами є фермерські господарства та підприємства різних організаційно-правових форм (переважно приватні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю та виробничі кооперативи).

Підприємництво можна класифікувати за різними ознаками: за видом, за формами власності, організаційно-правовими формами господарювання, відповідність законодавству, за складом засновників, за чисельністю персоналу та обсягом обороту, за темпами росту і рівнем прибутковості, за рівнем використання нововведень тощо. За приналежністю до різних фаз відтворювального циклу розрізняють: виробниче, комерційне, фінансове (фінансово-кредитне) підприємництво. Виділяють також особливий вид підприємництва — консультативне.

За будь-якої організаційно-правової форми підприємництва на рівні первинної виробничої ланки завжди є реальний господар виробництва. А це обумовлює його прагнення "примножити" об'єкти власності, збільшити доходи в результаті ефективного їх використання. У тих випадках, коли власник-господар і працівник представлені в одній людині — проблема її сумлінного і творчого відношення до справи, самореалізується "природним" чином. Щодо товарних підприємств, то тут позначається вагомість не тільки приватної власності, але й об'єктивних законів ринкової економіки і насамперед конкуренції, тобто підприємницького середовища. Вирішення проблеми сумлінного, творчого відношення людини до праці, раціонального використання засобів й результатів виробництва — це найважливіша позитивна ознака фермерських господарств, багато в чому визначаюча їх життєстійкість і ефективність виробництва.

Вчені-аграрники, відмічають, що "переваги фермерської форми господарювання незаперечні... фермерство — один з дійових шляхів до відродження підприємницької діяльності сільських товаровиробників до високоефективного ведення сільськогосподарського виробництва" [9, с. 90]. "Тільки індивідуальна персоніфікація практично забезпечить створення підприємця-господаря землі й майна" [8, с. 145]. В умовах приватної власності суб'єкт власності індивідуально реалізує свої права на землю та майно, а також на всю одержану продукцію чи весь одержаний прибуток. Світовий досвід розвинутих країн дає майже однозначну відповідь — фермерське господарство довело за останнє сторіччя свої переваги як у США, так і в Західній Європі. Використовуючи системний підхід щодо фермерства взагалі і особливостей становлення фермерського підприємництва у постсоціалістичних країнах, можна сформулювати такі узагальнюючі висновки.

1. Прихильники фермерства абсолютизують приватну власність і створені на її засадах приватні господарства. Однак не менш очевидним є положення про те, що ефективність виробництва визначається не тільки особистим інтересом, поєднанням в особі фермера одночасно власника, працівника й підприємця, але й безпосередньою економічною заінтересованістю та жорсткою економічною відповідальністю за результати виробництва. В сучасних умовах, на продук-

тивність праці та ефективність аграрного виробництва впливають багато інших чинників: розміри господарства, техніко-технологічна озброєність, рівень спеціалізації, кооперації, інтеграції та макроекономічні умови. І тільки за рівності всіх цих чинників приватна власність дійсно надає переваги приватним господарствам.

2. Ефективність сільського господарства європейських країн пояснюється всебічною допомогою держави, яка захищає свого товаровиробника шляхом імпорту продуктів харчування, надає інші послуги. Там, де державної підтримки немає або вона мізерна, країни із приватною власністю на землю не змогли забезпечити себе продуктами харчування і завозять їх у величезній кількості. Допомогу держави щодо приватних господарств і підтримки аграрного виробництва взагалі важко переоцінити. Якби держава не надавала підтримку фермерам, то виробництво сільськогосподарської продукції було б збитковим [2; 8; 9; 11].

Ефективність приватних товарних господарств обумовлюється і ринково-підприємницьким середовищем, ринковим механізмом і таким його елементом як конкуренція. У цьому визначенні конкуренція — це дійовий стимул науково-технічного прогресу і впровадження його досягнень у виробництво. А це і є головні важелі, що використовують підприємцями у конкурентній боротьбі. Та ж приватна власність в умовах монопольного положення виробника лишається багатьох своїх позитивних якостей, не стимулює високу ефективність виробництва і якість продукції.

Для ефективного управління підприємницькою діяльністю, в т.ч. у фермерському виробництвом, важливе значення має науково обгрунтована класифікація ризиків. Вперше класифікація економічних ризиків представлена в працях Дж. Кейнса. Він розглядав ризик через призму відносин позичальник-кредитор і виділяв три основних види ризику: 1) ризик підприємця або позичальника, 2) ризик кредитора, 3) ризик інфляції [6, с. 88]. Сучасні дослідники проблем ризику виділяють безліч критеріїв їх класифікації: джерело, час виникнення, сфера дії, об'єктивність прояву і можливість регулювання [1, с. 57]; можливість диверсифікації та вид господарської діяльності, масштаб наслідків, рівень прийняття рішень, мотивація ризикованих дій, часовий період ризикованої ситуації, відношення суб'єкта до ризику, ризиконасиченість

ситуації, наявність ситуативного чинника [17, с. 26]; суб'єктно-об'єктні характеристики; умови виникнення; ступінь обгрунтованості; можливість передачі й зниження; можливі наслідки втрат, передбачуваність, тривалість впливу, рівень втрат, масштаб, характер впливу на результати виробництва [12, с. 54]; масштаб прояву факторів ризику, наслідки від настання ризикової події, сфера виникнення [18, с. 51]; ризикованість події, час виникнення, основні чинники виникнення, характер обліку, характер наслідків, сфера виникнення тощо [12, с. 21].

Підприємницький ризик класифікують також залежно від сфери діяльності. Відповідно до мети дослідження, особливий інтерес має визначення виробничого підприємницького ризику. Виробничий ризик, на думку В.В. Вітлінського, пов'язаний з "...невиконанням підприємством своїх планів та зобов'язань з виробництва продукції, товарів і послуг, інших видів виробничої діяльності в результаті несприятливого впливу зовнішнього середовища, а також неефективного використання техніки і технологій, основних і оборотних фондів, сировини, робочого часу" [3, с. 25]. Визначення виробничого ризику, як можливого збитку або додаткових витрат, пов'язаних зі збоями або зупинкою виробничих процесів, порушенням технології виконання операцій, низькою якістю сировини або роботи персоналу дотримуються Л. Макаревич, Р. Пікус [7; 12]. Варто відзначити, що "виробничий ризик" застосовується не тільки для визначення сфери підприємницької діяльності, але і як джерело ризику в аграрному підприємстві. Такого підходу дотримується Ф. Найт виробничий ризик "обумовлений мінливістю самого процесу виробництва, особливо в сільському господарстві, непередбачуваністю природно-кліматичних умов господарювання, непередбачуваністю поведінки постачальників, замовників і партнерів, неможливістю виконання договірних зобов'язань та іншими факторами" [10, с.157]. Виробничий ризик, на його думку, пов'язаний з усіма іншими джерелами ризику, але основними з них є мінливість закупівельних цін та урожайності сільськогосподарських культур.

Врахування специфіки прояви виробничого ризику в сільському є підставою для включення в систему ризик-менеджменту поняття "сільськогосподарський ризик". На думку В. Нелепа, найбільш серйозні порушення виробничого процесу в промисловості — це

аварійні ситуації, поломки машин і устаткування. У сільськогосподарському виробництві в рослинництві — зміни в процесах росту й розвитку рослин, у тваринництві — хвороби й загибель тварин [11]. Загальним джерелом ризикових подій як у промисловості, так і сільському господарстві є несприятливі погодні умови, "... важлива специфічна характеристика сільськогосподарського ризику полягає в тому, що сільськогосподарські тварини та посіви відносяться до живої природи..." [4, с. 35]. Така позиція автора цілком виправдана, хоча слід зауважити, що відмови в роботі техніки, аварійні ситуації тощо є характерними не тільки для промисловості, але й для сільськогосподарського виробництва. Вагоме значення має виявлення взаємозв'язків між чинниками, які зумовлюють специфіку підприємництва в сільському господарстві та проявами ризику. Найбільш розповсюдженими в економічній літературі основними специфічними факторами сільськогосподарського підприємництва є: використання землі як основного засобу виробництва; диспаритет цін; сезонність виробництва.

ВИСНОВКИ ТА ПРОБЛЕМИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Отже, приватна власність, створює високу мотивацію підприємця до ефективного використання її об'єктів у господарській діяльності. Вона є могутнім стимулом лише у ринково-підприємницькому середовищі. В контексті приватної власності на засоби й результати праці та приватного господарювання усі форми та види приватних аграрних господарств, які не використовують найману працю взагалі або в незначних масштабах, самозабезпечують високу мотивацію до продуктивної і творчої праці. Саме такими є фермерські господарства. Фермерство ніколи не було, а тим більше тепер не є однорідною масою. А тому оцінка його економічного потенціалу, проблем ризикозахищеності виробництва потребує наукового обґрунтування. Вважаємо за доцільне розглянути досвід та підходи до розподілу відповідальності за ризики сільськогосподарського підприємництва між державою, фермерами-підприємцями й іншими структурами аграрної сфери.

Література:

1. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни. — М.: Мысль, 1989. — 254 с.

2. Амосов О.Ю. Фермерство як форма підприємництва в аграрній сфері // Економіка АПК. — 2008. — № 8. — С. 4—6.

3. Вініченко І.І. Регіональний аспект розвитку фермерства // Ефективна економіка. 2012. № 3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua>

4. Вітлінський В.В. Економічний ризик та методи його вимірювання. — К.: КНЕУ. — 2000. — 354 с.

5. Горьовий В.П. Кооперація фермерських господарств // Агроінком. — 2009. — № 9—10. — С. 35—40.

6. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег. — Петрозаводск: Петроком, 1993. — 307 с.

7. Котило О.О. Стан розвитку фермерських господарств та проблеми організації їх інвестиційно-консультативного забезпечення // Формування ринкових відносин в Україні. — 2008. — № 12 (67). — С. 73—78.

8. Макаревич А. Управление предпринимательскими рисками. — М.: Дело и сервис, 2006. — 448 с.

9. Макаренко П.М. Фермерство України у контексті тенденцій розвитку світового сільського господарства // Економіка АПК. — 2008. — № 3. — С. 145—152.

10. Мельник А.Ю. Економічний потенціал різних форм аграрних підприємств // Економіка АПК. — 2011. — № 7. — С. 89—97.

11. Месель-Веселяк В. Я. Оптимальні розміри сільськогосподарських формувань промислового типу в Україні // Економіка АПК. — 2008. № 3. — С. 13—20.

12. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. — М.: Дело, 2003. — 360 с.

13. Нелеп В. Ринкова стратегія сільськогосподарських підприємств // Економіка України. — 2009. — № 7. — С. 9—14.

14. Пікус Р.В. Оцінка підприємницького ризику // Фінанси України. — 2012. — № 5. — С. 88—93.

15. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. — М.: 1962. — Кн. 5. — 590 с.

16. Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М.: Издательство Прогресс Москва, 1982. — 455 с.

17. Ahn M.J. Wilham D. Fallon. Strategic risk management: how global corporations manage financial risk for competitive advantage. — London, 1991. — 217 p.

18. Heilmann Wolf-Ridiger. Versicherungsmathematische Methoden des Rick Management. Deutsche Gesellschaft fur Versicherungsmathematik. — 1989. — № 2. — P. 141—159.

References:

1. Al'gin, A.P. (1989), Risk i ego rol' v obshhestvennoy zhizni [Risk and its role in public life], Mysl', Moscow, Russia.

2. Amosov, O.Yu. (2008), "Farming as a form of entrepreneurship in agriculture economy", Ekonomika APK, vol. 8, pp. 4—6.

3. Vinichenko, I.I. (2012), "Regional aspect of farming development", Efektyvna ekonomika, [Online], vol. 3, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua> (Accessed 4 Mach 2010).

4. Vitlins'kyj, V.V. (2000), Ekonomichnyj ryzyk ta metody yoho vymyriuvannya [Economic risk and methods of its measurement], KNEU, Kyiv, Ukraine.

5. Hor'ovyy, V.P. (2009), "Cooperation of farms", Ahroinkom, vol. 9—10, pp. 35—40.

6. Kejns, D.M. (1993), Obshhaja teoriya zanjatosti, procenta i deneg [The general theory of employment, interest and money], Petrokom, Petrozavodsk, Russia.

7. Kotylo, O.O. (2008), "State of development of farms and problems of organization of their investment-advisory support", Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini, vol. 12 (67), pp. 73—78.

8. Makarevich, L. (2006), Upravlenie predprinimatel'skimi riskami [Entrepreneurial risk management], Delo i servis, Moscow, Russia.

9. Makarenko, P.M. (2008), "Farming of Ukraine in the context of trends in the development of world agriculture", Ekonomika APK, vol. 3, pp. 142—152.

10. Mel'nyk, L.Yu. (2011), "Economic potential of different forms of agrarian enterprises", Ekonomika APK, vol. 7, pp. 89—97.

11. Mesel'-Veseliak, V. Ya. (2008), "Optimal sizes of agricultural formations of industrial type in Ukraine", Ekonomika APK, vol. 3, pp. 13—20.

12. Najt, F.H. (2003), Risk, neopredelennost' i pribyl' [Risk, uncertainty and profit.], Delo, Moscow, Russia.

13. Nelep, V. (2009), "Market strategy of agricultural enterprises", Ekonomika Ukrainy, vol. 7, pp. 9—14.

14. Pikus, R.V. (2012), "Assessment of business risk", Finansy Ukrainy, vol. 5, pp. 88—93.

15. Smit, A. (1962), Issledovaniya o prirode i prichinah bogatstva narodov [Research on the nature and causes of peoples wealth], 5rd ed, Moscow, Russia.

16. Shumpeter, J. (1982), Teoriya jekonomicheskogo razvitija [The theory of economic development], Progress Moskva, Moscow, Russia.

17. Ahn, M.J. and Wilham D. Fallon (1991), Strategic risk management: how global corporations manage financial risk for competitive advantage, London, UK.

18. Heilmann Wolf-Ridiger (1989), "Versicherungsmathematische methoden des rick management", Deutsche Gesellschaft fur Versicherungsmathematik, vol. 2, pp. 141—159.

Стаття надійшла до редакції 24.03.2020 р.

ПЕРЕДПЛАТА

ВИДАННЯ МОЖНА ПЕРЕДПЛАТИТИ З БУДЬ-ЯКОГО МІСЯЦЯ!

— ЧЕРЕЗ РЕДАКЦІЮ (ТЕЛ. 458-10-73);

— ЧЕРЕЗ ДП "ПРЕСА"
(У КАТАЛОЗІ ВИДАНЬ УКРАЇНИ);

— ЧЕРЕЗ ПЕРЕДПЛАТНІ АГЕНТСТВА