ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

Дніпро
«Герда»
2016

УДК 65.011:005.412 (0.75)
ББК 65.050.9(2)
Т33

Рецензенти:
Волосович Світлана Василівна – д-р. екон. наук, професор,
Київський національний торговельно-економічний університет,
Петкова Леся Омелянівна – д-р. екон. наук, професор,
Черкаський національний технічний університет,
Череп Алла Василівна – д-р. екон. наук, професор, академік АЕН України, Запорізький національний університет.

Головні редактори:
Ковальчук К.Ф. – д-р. екон. наук, професор,
Національна металургійна академія України;
Савчук Л.М. – канд. екон. наук, професор,
Національна металургійна академія України.

Рекомендовано вченою радою Національної металургійної академії України (протокол № 10 від 31.10. 2016 р.)
Матеріали подано в авторській редакції.
При повному або частковому відтворенні матеріалів даної монографії посилання на видання обов'язкове.
Представлені у виданні наукові доробки та висловлені думки належать авторам.

Теорія та практика регіонального розвитку: колективна
Т33 монографія / за заг. ред. К.Ф. Ковальчука, Л.М. Савчук. – Дніпро: Герда, 2016. – 584 с.
ISBN 978-617-7097-64-7

Монографія виконана в межах теми дослідження «Методологія соціально-економічного, інформаційного та науково-технічного розвитку регіонів, галузей виробництва, підприємств та їх об'єднань» (державний реєстраційний номер 0116U006782) і розрахована на широке коло вітчизняних фахівців, науковців, політиків, державних службовців. Представлено результати досліджень науковців з питань теорії, методики та практики регіонального розвитку.

УДК 65.011:005.412 (0.75)
ББК 65.050.9(2)

ISBN 978-617-7097-64-7

© Колектив авторів, 2016

ПЕРЕДМОВА ГОЛОВНИХ РЕДАКТОРІВ

Однією з особливостей сучасного етапу розвитку світової економіки є перетворення окремих регіонів на активних індивідуальних гравців на міжнародній арені, підвищення ролі регіонально-просторових утворень та їх господарських систем у протіканні як національних так і міжнародних економічних процесів. Посилення економічної регіоналізації та одночасно загострення проблем, пов'язаних з регіональним розвитком, підвищує увагу дослідників до даної проблематики.

Дослідження стану соціально-економічного, інноваційного, фінансового та технічного розвитку регіонів України є необхідною умовою підвищення ефективності управління регіональним розвитком. Аналіз інтенсивності та ефективності розвитку економіки регіонів України дозволить оцінити специфіку динаміки цих процесів, особливості змін у інноваційному, інвестиційному та технічному розвитку регіонів, ефективності та результативності зміни структурних пропорцій в окремих сферах економічної діяльності.

На сьогоднішній день проблеми регіонального розвитку, серед яких - надмірна диспропорційність та структурна розбалансованість посилюють дисбаланс просторово-економічних процесів. Відсутність системних структурних реформ в Україні та наявність тенденції до посилення структурних дисбалансів в економіці українських регіонів доводить низьку ефективність традиційних для України загальнонаціональної структурної політики та державної регіональної політики щодо усунення структурних диспропорцій на регіональному та локальному рівнях

На цьому тлі актуалізується завдання обґрунтування теоретичних засад нової парадигми регіонального розвитку, ключовими факторами формування якої є інноваційні технології та стрімкий розвиток інформатизації суспільства.

Системні дослідження теорії та практики регіонального розвитку, що проводяться науковцями і фахівцями України, за ініціативи д.е.н., професора Ковальчука К.Ф - декана факультету економіки та менеджменту, а також к.е.н., професора Савчук Л.М. - декана факультету комп'ютерних систем, енергетики та автоматизації Національної металургійної академії України, протягом 2011-2016рр. оприлюднено в ряді колективних монографій, присвячених регіональній проблематиці: «Соціально-економічний розвиток регіонів: теорія, методика, проблеми, перспективи» (2011р.), «Стійкий розвиток регіонів України на базі

кластеризації (теоретико-методологічний аспект)» (2012р.), «Стійкий розвиток регіонів України на базі кластеризації та корпоратизації (галузевий аспект)» (2012р.), «Інноваційно-інвестиційна політика сталого розвитку регіонів України: від теорії до практики» (2012р.), «Проблеми та тенденції формування соціально-інноваційної політики сталого розвитку держави, регіонів, підприємств» (2014р.). Крім того, окремі питання, пов'язані з інноваційним, інвестиційним, технічним та інформаційним забезпеченням розвитку підприємств розглянуто в монографіях «Проблеми і перспективи стійкого розвитку підприємств малого та середнього бізнесу України» (2012р), «Сучасні концепції, передумови та перспективи розвитку підприємств України:» (2012р.), «Сучасні технології управління на підприємстві» (2013р.), «Інформаційні складові сучасних підходів до управління економікою» (міжнародна, 2013р.), «Сучасні тенденції в оцінці ефективності управління, плануванні та обліку діяльності суб'єктів господарювання» (міжнародна, 2013р.), «Інноваційно-інвестиційні, ресурсні та управлінські складові розвитку підприємств-учасників інтеграційних об'єднань» (міжнародна, 2013р.), «Системи прийняття рішень в економіці, техніці та організаційних сферах: від теорії до практики» (2014р.); «Інтеграція економічних та технічних процесів: сучасний стан і перспективи розвитку» (2015р.), «Управлінська, фінансова та маркетингова діяльність підприємств в умовах нестійкої економіки» (2016р.), «Соціально-економічний та технічний розвиток підприємств: проблеми, рішення, оцінка ефективності» (2016р.). З матеріалами можна ознайомитись на сайтах факультетів.

Дана колективна монографія - «Теорія та практика регіонального розвитку» - виконана в межах комплексної теми дослідження «Методологія соціально-економічного, інформаційного та науково-технічного розвитку регіонів, галузей виробництва, підприємств та їх об'єднань» (державний реєстраційний номер 0116U006782), є логічним продовженням серії попередніх монографічних досліджень і структурно складається з передмови та дев'яти розділів, кожен з яких висвітлює конкретну наукову проблему.

Повною мірою усвідомлюючи, що далеко не всі аспекти досліджуваної проблеми отримали в монографії всебічне відображення, а деякі положення й висновки можуть бути предметом наукової дискусії, маємо сподівання, що теоретичні узагальнення, висновки та рекомендації, розроблені у даному дослідженні, будуть використовуватись практиками, науковцями, представниками влади.

РОЗДІЛ 1.РЕГІОНАЛЬНИЙ ТА ДЕРЖАВНИЙ РОЗВИТОК: СЧАСНИЙ СТАН, СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ СТРАТЕГІЇ, ЕВОЛЮЦІЙНІ ТЕОРІЇ

1.1. Оцінка інтенсивності секторальних структурних змін економіки регіонів

Однією з системовизначальних проблем, яка не дозволяє підвищити ефективність економічних реформ в Україні – це структурна асиметричність, яка спостерігається як в структурі економіки загалом, так і на міжрегіональному та внутрішньо регіональному рівнях. Проблеми зумовлені повільними прогресивними структурними зрушеннями в економіці країни доповнюється комплексом невирішених питань в сфері регіонального розвитку. На сьогоднішній день проблеми регіонального розвитку, такі як: надмірна диспропорційність та структурна розбалансованість, перерозподіл ресурсів та капіталу на користь одних і тих самих територій посилюють дисбаланс просторово-економічних процесів і надалі залишаються неврегульованими. Відсутність системних структурних реформ в Україні та наявність тенденції до посилення структурних дисбалансів в економіці українських регіонів доводить низьку ефективність традиційних для України загальнонаціональної структурної політики та державної регіональної політики щодо усунення структурних диспропорцій на регіональному та локальному рівнях [1].

Аналіз інтенсивності та ефективності зміни секторальної структури економіки регіонів України дозволить оцінити специфіку динаміки цих процесів, особливості змін у діяльнісно-видовій та секторальній структурі економіки регіонів, ефективності та результативності зміни структурних пропорцій в окремих сферах економічної діяльності. Динаміку структурних процесів в економіці України за 2001-2015 рр. розкривають показники швидкості структурних зрушень у розрізі різних видів економічної діяльності, як за випуском товарів та послуг в країні, так і обсягом валового внутрішнього продукту (рис. 1).

Як показав аналіз, впродовж 2001-2015 рр. найбільш негативні тенденції зміни структури характерні для переробної промисловості – від'ємне значення показника свідчить, що її частка у загальному випуску товарів та послуг в країні за

аналізований період зменшилась на 6,99 в.п., а у величині ВВП на – 4,11 в.п. Ці процеси характерні і для сільського господарства, будівництва, транспорту, розвиток яких супроводжується зниженням частки в структурі економіки країни.

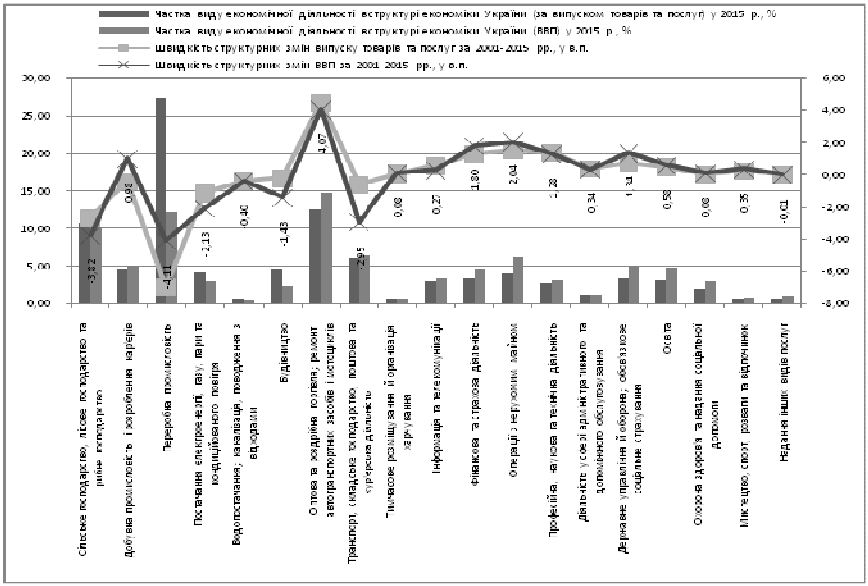

Рис. 1. Швидкість секторальних структурних зрушень в економіці України за 2001-2015 рр.*

* Розраховано за даними [2, 3, 4]

Структура економіки України за видами економічної діяльності показує, що на кінець 2015 року переробна промисловість, оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів, сільське, лісове та рибне господарство на сьогоднішній день є пріоритетними в структурі економіки країни. Слід відзначити, що за останні 15 років в структурі економіки країни найбільше зросла частка оптової та роздрібної торгівлі.

Позитивною тенденцією структурних трансформацій є розвиток сфери послуг, серед яких найвищими темпами розвиваються операції з нерухомим майном (швидкість зміни становить – 2,04 в.п.), фінансова та страхова діяльність (1,8 в.п.). Ці структурні зміни вітчизняної економіки відбувається з доволі низькою швидкістю, але все ж вони є одночасно і результатом, і

чинником процесів модернізації, сервізації, диверсифікації та софтизації економічної діяльності, активізації високотехнологічних виробництв з високою доданою вартістю при зниженні в структурі економіки сировинних галузей.

Оцінка інтенсивності та ефективності секторальних трансформацій структури економіки України та її регіонів варто вивчати в контексті оцінки конкурентоспроможних структурних пропорцій, зокрема, у секторальній, діяльнісно-видовій, організаційно-інституційній, інвестиційній, технологічно-інноваційній, просторовій структурах економіки регіонів. Важливо провести оцінку характерних особливостей структурних зрушень на основі різних соціально-економічних показників.

Зміни пропорційності між обсягами первинного, вторинного та третинного секторів економіки регіонів України на сьогоднішній день суттєво не вплинули на їх спеціалізацію та рівень розвитку. Негативний вплив військових дій на сході країни та фінансово-політичної дестабілізації зумовили зміни як соціально-економічних показників та секторальних пропорцій окремих регіонів країни, так і територіальних пропорцій щодо розвитку різних секторів, видів економічної діяльності, інфраструктурних трансформацій в національному масштабі.

Зокрема, дослідження структурних змін випуску продукції в переробній промисловості регіонів України за 2001-2015 рр. (рис.2) показало, що найвищою є маса структурної зміни в Кіровоградській (+8,5 в.п.), Закарпатській (+5,3 в.п.) та Волинській (+2,2 в.п.) областях. Причому в структурі економіки регіонів зі спеціалізацією промислового виробництва в Україні, а саме у Запорізькій (питома вага переробної промисловості в економіці регіону станом на початок 2015 р. становить 49,6%), Дніпропетровській (42%), Донецькій (42,6%), Полтавській (36,8%), Луганській (36,7%) областях, частка переробної промисловості знизилась на 5,2 в.п., 10,4 в.п., 8,3 в.п., 10,4 в.п. та 13,8 в.п. відповідно. Крім названих, вищою за середню по Україні (29,1 %) є також частка переробної промисловості в структурі валового регіонального випуску продукції 2015 р. в Закарпатській (31,1%), Кіровоградській (29,8%), Черкаській (38,4%), Київській (31,6%) та Харківській (31,3%) областях.

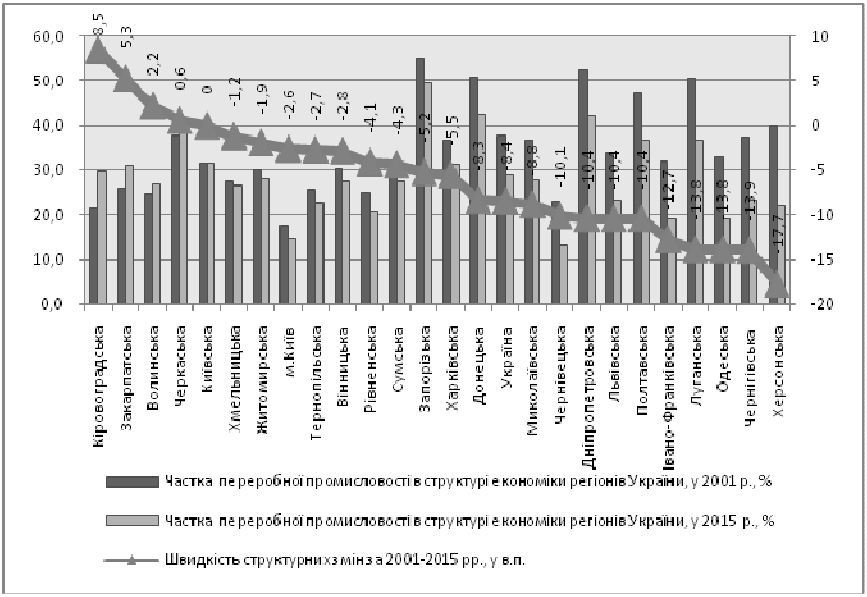

Рис. 2. Швидкість структурних змін випуску продукції в переробній промисловості регіонів України за 2001-2015 рр.
* Розраховано за даними [2, 3, 4]

На фоні загального скорочення обсягів промислового виробництва у більшості регіонів України, втрата промислового потенціалу у Донецькій та Луганській областях зумовлена відкритою російською військовою агресією, яка спричинила руйнування виробничих потужностей, високотехнологічних підприємств та матеріальних ресурсів, в тому числі і шляхом вивезення злочинним шляхом на територію Російської Федерації сировини, виробничого обладнання, технологій. Це зумовило незворотній процес розриву виробничих зв'язків між підприємствами різних регіонів країни. В результаті не лише переробна промисловість зазнала нищівного удару, а ще більші втрати відбулися в добувній промисловості цих регіонів. Так в загальнонаціональному масштабі частка добувної промисловості Донецької області зменшилась з 25,7% у 2012 році до 14% в 2015 році, а Луганської області – з 10,3% до 3%, а в структурі економіки даних регіонів частка галузі зменшилась на 1,7 в.п. та 4,8 в.п. відповідно.

Найбільш вагомим за 2001-2015 рр. є зменшення питомої

ваги переробної промисловості в структурі економіки Херсонської та Чернігівської областей (на 17,7 в.п. та 13,9 в.п. відповідно). Загалом лише в чотирьох регіонах України (Кіровоградській, Закарпатській, Волинській та Черкаській областях) відбувся додатній приріст частки переробної промисловості в структурі їх регіонального випуску продукції. В структурі промисловості більшості регіонів і надалі переважають сировинно-добувні та низькотехнологічні виробництва.

Понад 40% виробництва харчових продуктів у структурі промисловості сконцентровано у Вінницькій, Кіровоградській, Тернопільській, Херсонській, Черкаській областях. У Волинській та Івано-Франківській областях вагому частку в структурі промисловості займає деревообробна та поліграфічна діяльність – 15,2%, а у Одеській (16%), Рівненській (14,6%), Сумській (10,5%) і Черкаській (17%) областях – хімічна промисловість. Регіонами лідерами по металургійному виробництву традиційно є Дніпропетровська, Донецька, Запорізька та Луганська області з частками від 35% до 38%. Полтавська область виділяється з поміж інших регіонів за обсягами виробництва коксу та продуктів нафтопереробки (22,9%). Слід відзначити, що Луганська область суттєво втратила свій потенціал у розвитку цієї галузі: з 26,1% у 2010 р. до 0,01% у 2014 рр. [1].

Проблеми розвитку машинобудування в Україні, які негативно впливають на фінансово-економічний стан підприємств машинобудування, пов'язані з низьким рівнем платоспроможності товаровиробників, зменшенням виробництва та попиту на товари довготривалого використання вітчизняного виготовлення, неконкурентоспроможністю багатьох видів машинобудівної продукції через низький рівень впровадження інновацій, зниженням вітчизняних та іноземних капіталовкладень. Найбільша частка машинобудування в структурі промисловості належить Закарпатській, Волинській, Запорізькій, Сумській та Харківській областям. Проте для забезпечення конкурентоспроможної кінцевої продукції машинобудівної галузі найперше необхідним є впровадження інноваційних технологій у розробці, виробництві та просуванні продукції, диверсифікація виробництва для виходу на нові ринки чи групу споживачів, перегляд та оптимізація основних складових собівартості виробництва тощо. Загалом машинобудування повинно розвиватись на засадах експортної орієнтації, підвищення частки у його структурі виробництва

споживчих товарів, високотехнологічних машин для різних секторів національної економіки, кластеризації та кооперування на регіональному, національному та міжнародному рівнях.

У структурі економіки регіонів України аграрне виробництво, як історично сформований сектор займає досить вагому частку. Сільськогосподарська спеціалізація в структурі економіки регіонів характерна для Херсонської (питома вага випуску продукції сільського, лісового та рибного господарства в загальній його величині по економіці регіону станом на початок 2015 р. становить 31,1%), Вінницької (29,8%) Тернопільської (29,1%), Хмельницької (28,5%), Кіровоградської (28,2%), Чернігівської (27%), Черкаської (25,5%), Сумської (24,9%), Чернівецької (23,4%) областей. Щодо інтенсивності структурних змін випуску продукції в сільському, лісовому та рибному господарстві регіонів України за 2001-2015 рр. (рис. 3), то тільки Луганська, Херсонська і Сумська області зберегли зростаючу динаміку структури (+4,2 в.п., +4 в.п. та + 0,4 в.п. відповідно). В інших регіонах країни за останні 15 років частка аграрного сектору в структурі їх економік скоротилась.

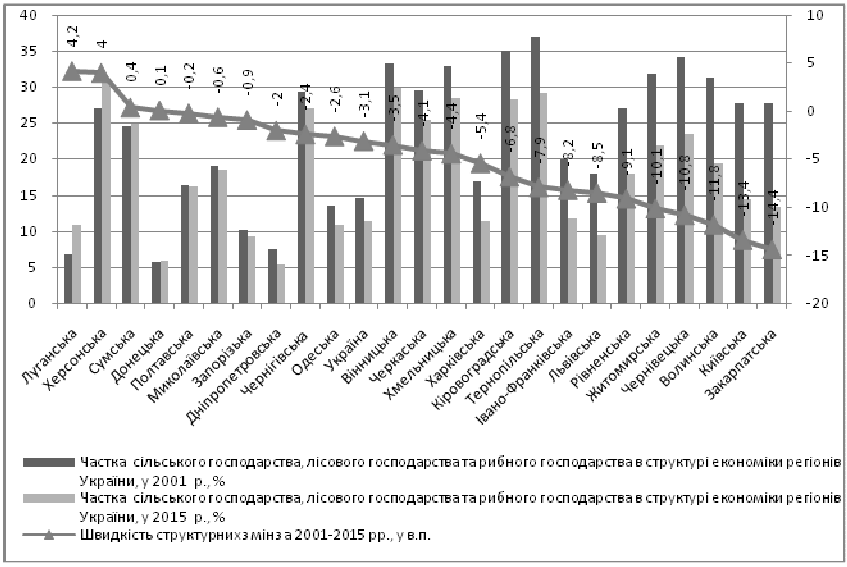

Рис. 3. Швидкість структурних змін випуску продукції в сільському, лісовому та рибному господарстві регіонів України за 2001-2015 рр.

* Розраховано за даними [2, 3, 4]

На фоні скорочення в загальноукраїнському масштабі валового випуску в будівництві за 2001-2015 рр. переважаючою була і тенденція зменшення питомої ваги будівельної галузі в структурі економіки 16 регіонів (від -0,1 в.п. у Черкаській області до -3,2 в.п. – у Сумській). Зростання у цій сфері спостерігались тільки у Івано-Франківській (+8 в.п.), Чернівецькій (+2,3 в.п.), Одеській (+2,2 в.п.), Харківській (+0,6 в.п.), Львівській (+0,5 в.п.) областях та у м. Києві (+2,8 в.п.).

У 2015 році питома вага будівництва в економіці Івано-Франківської області склала 14,1% (рис.6). Таке різке зростання було зумовлене збільшенням обсягів інвестицій спрямованих у туристичний бізнес регіону, який став причиною активізації розвитку будівельної галузі. У розвиток економіки області у 2015 році за рахунок усіх джерел фінансування залучено 9284,9 млн. грн. капітальних інвестицій (за обсягами освоєння капітальних інвестицій регіон займає 6 позицію в Україні, на одну особу – 4), з яких найбільшу частку спрямовано у розвиток будівництва (29,5 %). Підприємствами будівельного комплексу області у 2015 році виконано будівельно-монтажних робіт на суму 1307,8 млн. грн. або 104,7% порівняно з 2014 роком.

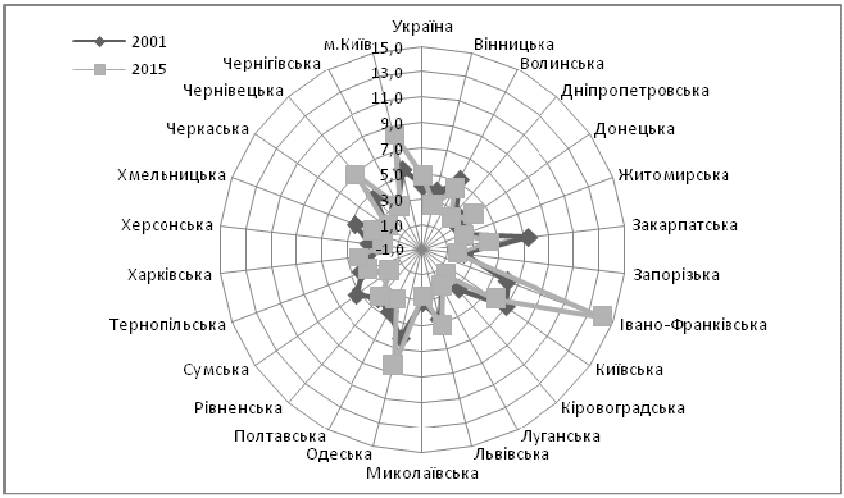

Рис. 4. Питома вага будівництва в структурі економіки регіонів України за показником валового випуску у 2001р. та 2015 р.

Структурна конфігурація економіки регіонів України за величиною валового випуску сформувалась впродовж 2001-2015 рр. значною мірою під впливом активізації розвитку невиробничих секторів економіки. Структурні трансформації в Україні за останні 15 років на користь зростання ролі сектору послуг зумовили, що на кінець 2015 року його питома вага в економіці регіонів становила від 27% до 58 %. В розвинених країнах світу частка сфери послуг в економіці є вищою і сягає 70-80%, виступаючи базовою основою функціонування та розвитку економіки, розв'язання проблем зайнятості, підтримки соціальних та загальнодержавних пріоритетів.

Розвиток сфери послуг в Україні сьогодні відбувається в умовах впливу, як позитивних, так і негативних тенденцій та процесів. До позитивних слід віднести: збільшення кількості малих і середніх підприємств недержавної форми власності та нарощення обсягів виробництва сфери послуг, розширення асортименту та підвищення якості деяких видів послуг, появу на вітчизняному ринку іноземних суб'єктів господарювання, які мають досвід організації сфери послуг у своїх країнах та виступають конкурентами для вітчизняних підприємств тощо. До негативних – збитковість фінансово-господарської діяльності підприємств сфери послуг та невисокий рівень конкуренції між ними, недостатність інвестування, невисока заробітна плата працівників – нижча за її рівень у промисловості та середній рівень по економіці загалом, недосконаліть регуляторного забезпечення діяльності організацій сфери послуг тощо.

Питома вага сфери послуг у ВВП є значно нижчою за необхідний для постіндустріального рівня розвитку економіки. Найвищою є частка сфери послуг у структурі економіки 7 регіонів України: Одеської (питома вага наданих послуг в загальній величині випуску по економіці регіону станом на початок 2015 р. становить 57,5%), Львівської (54,5%), Чернівецької (51,8%), Закарпатської (48,6%), Волинської (47%) та Київської (41,3%) областей, м. Київ – 74,8%. Саме в цих регіонах спостерігається суттєва інтенсифікація розвитку даного виду діяльності, свідченням чого є збільшення частки наданих послуг у загальній величині випуску товарів і послуг в економіці регіону впродовж 2001-2015 рр.

Так швидкість структурних змін на користь сфери послуг за цей період була найвищою в Кивській (+19,2 в.п.), Чернівецькій (+17,9 в.п.), Львівській (+17,5 в.п.), Сумській (+14,9 в.п.), Рівненській (+14 в.п.), Луганській (+14,6 в.п.), Херсонській (+13,9 в.п.), Одеській (+13,3 в.п.), Закарпатській (+12,5 в.п.) та Хмельницькій (+11,7 в.п.) областях. Позитивно, що в жодному регіоні країни за останні 15 років частка сектору послуг в структурі їх економік не знизилась.

Зазначимо, що в структурі наданих послуг показники Донецької та Луганської областей у 2015 році порівняно з 2001 роком покращились, проте за останні три роки, як і в інших сферах, зазнають вагомого зниження, у зв'язку з окупацією частини території, військовими діями і, відповідно, соціально-економічним спадом. Так лише за останній рік у Донецькій та Луганській областях знизились темпи розвитку всіх видів наданих послуг за показником валової доданої вартості, а саме темпи спаду у сфері: оптової та роздрібної торгівлі цих областей склали 47,9% та 40,7% відповідно, транспорту – 68% та 61,4%, тимчасового розміщування й організації харчування – 38,9% та 36,4%, інформації та телекомунікації – 69,3% та 70,9%, фінансової та страхової діяльності – 81,2% та 81,8%, операцій з нерухомим майном – 69,5% та 72,%, професійної, наукової та технічної діяльності – 68,4% та 50,1%, освіти – 71,8% та 63,3%, охорони здоров'я та соціальної допомоги – 69,6% та 59,4%.

У 2015 році обсяг реалізованих нефінансових послуг зріс у порівнянні з 2011 роком на 10,1%. В середньому більше половини послуг в Україні за 2015 р. реалізовано підприємствами м. Києва, зокрема у сфері: оптової та роздрібної торгівлі 40% від загальної величини наданих послуг в країні, транспорту – 21,9%, тимчасового розміщування й організації харчування – 24,4%, інформації та телекомунікації – 63,7%, фінансової та страхової діяльності – 57,3%, операцій з нерухомим майном – 21,2%, професійної, наукової та технічної діяльності – 58,7%, освіти – 14%, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги – 17,8%.

Загальний перерозподіл в структурі видів наданих послуг, який відбувся впродовж аналізованих 15 років можна охарактеризувати спадною тенденцією в економіці регіонів України частки послуг транспорту та зв'язку (в середньому з 9% до 6,5%) на користь оптової та роздрібної торгівлі, ремонту

автотранспортних засобів (в середньому з 8,5% до 13,2%) і надання нових видів послуг, в тому числі фінансових (приріст з 7,6% до 15,8%).

Суттєве зростання частки торгівлі в структурі регіональної економіки впродовж аналізованого періоду було характерно для Київської (приріст +9,6 в.п.), Рівненської (+8,7 в.п.), Львівської (+7,8 в.п.), Одеської (+6,3 в.п.) та Івано-Франківської (+5,9 в.п.) областей. Лише у Волинській області була спадна динаміка торгівлі у структурі економіки регіону (-1,0 в.п.). У результаті змін, що відбулись за цей період, найвищою у 2015 р. була питома вага торгівлі в структурі економіки м. Києва (25,6%), Київської (15,8%), Рівненської (15,6%), Волинської (15,3%), Львівської (15%), Закарпатської (14,2%) областей.

За 2001-2015 рр. середня швидкість структурних трансформацій в освіті становила +0,5 в.п., фінансовій та страховій діяльності - +1,7 в.п. Також за цей період найбільш вагомим в міжрегіональному порівнянні є підвищення питомої ваги в структурі економіки регіонів наданих послуг в сфері готельного та ресторанного господарства у Івано-Франківській, Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Чернівецькій та Херсонській областях, які власне спеціалізуються на туристичному, готельному та рекреаційному бізнесі.

На сьогоднішній день сфера надання нефінансових послуг потребує насамперед залучення інвестицій, диверсифікації структури експорту, вдосконалення і розширення правового поля захисту виробників послуг.

Невідповідність пріоритетів реального інвестування пріоритетам, визначених державними програмами, зумовлює стихійний, некерований характер структурних зрушень і не дозволяє спрогнозувати перспективи розвитку окремих галузей та видів економічної діяльності, особливо сьогодні, коли Україною підписано Угоду про асоціацію з ЄС. Останній факт безумовно вплине на зміни та становлення структурних пропорцій в економіці країни та її регіонів. Наведені недоліки структурної реформи в країні та діючий механізм реалізації державної структурної політики не сприяє також вирішенню проблем регіонального розвитку, зокрема депресивних територій, нарощенню виробничого потенціалу окремих територій [5].

У світлі реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС сфера послуг повинна дещо змінити свій вектор розвитку та

стати експортоорієнтованою. Це у свою чергу накладає певні зобов'язання на виробників послуг, до яких вони можуть бути не готові. Тобто повинна відбутися планомірна переорієнтація вітчизняних виробників послуг на роботу для іноземних споживачів за рахунок більш чіткого регулювання їх якості. Поряд з цим, слід забезпечити ефективний захист внутрішнього ринку послуг від експансії агресивних і досвідчених іноземних конкурентів на фоні розширення міжнародної торгівлі послугами.

Що ж до аналізу змін у галузевій структурі економіки регіонів в цілому, то тут треба констатувати факт збереження основних галузей спеціалізації регіонів. Так, до регіонів, які формують значну частку аграрного виробництва України належать Хмельницька, Чернігівська та Херсонська області; до регіонів промислового виробництва відносимо Луганську, Запорізьку, Полтавську, Донецьку та Дніпропетровську області; до регіонів із високими темпами розвитку будівництва Івано-Франківську та Одеську області; до лідерів за питомою вагою сфери послуг, зокрема торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – Тернопільську, Волинську та Закарпатську області. Така ситуація свідчить про подальший розвиток полісекторальної структури економіки регіонів та її повільний перехід до інноваційно орієнтованої.

Список джерел:

1. Територіальний розвиток і регіональна політика в Україні : наукова доповідь / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України»; наук. ред. В.С. Кравців. – Львів, 2015. – С.13. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»)

2. Офіційний сайт державної служби статистики України. - www.ukrstat.gov.ua/

3. Валовий регіональний продукт за 2013 рік: статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 109 с.

4. Регіони України : Статистичний збірник. Частина ІІ. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 733 с.

5. Трубнік Т. Є. Методологічні аспекти статистичного аналізу розвитку секторальної структури національної економіки / Т. Є. Трубнік // Економічний аналіз : зб. наук. праць ТНЕУ. – Тернопіль : Економічна думка, 2012. – Вип. 10. – Ч.2. – С. 76-82.

© Сторонянська І.З., Прокопюк А., 2016

1.2. Региональная стратегия: сущность, формирование и принципы управления

Государство и любое политическое сообщество чаще всего старается поддерживать свои слабые регионы для обеспечения социального порядка, собственной легитимности и целостности, а также в целом сохранение и обеспечение единого политического, социального и экономического пространства. В Европейском Союзе для реализации политики относительно регионов используются три основных механизма: регулирование, перераспределение и стратегическое управление регионом. Регулирование связано с формированием обязательных стандартов, норм и правил. Второй инструмент это распределение и перераспределение финансовых и других средств. Третий механизм связан с региональными стратегиями развития.

В последние десятилетия значительное внимание со стороны ведучих учених уделяется вопросам регионального развития. Сложность и многоуровневость отношений в регионе, многоаспектность контекста и прессинг глобализации не содействовали до сих пор разработке однородной, связной концепции управления в регионе.

Региональное развитие обозначает стремление к созданию аналогичных возможностей и шансов развития для разных регионов. Под регионом в ЕС понимается административно-территориальная единица государств-членов ЕС. Региональная политика как политика, направленная на региональное развитие внутри государства или другого типа политического сообщества, нацелена на выравнивание социально-экономического положения и эффективное экономическое развитие на всей территории сообщества. В 1970-е гг. на начальном этапе институционализации региональной политики ЕС Статистическая служба Европейской комиссии (Евростат) ввела так называемую номенклатуру территориальных единиц (NUTS -(Nomenclature of territorial units for statistics) для статистического учета европейских территориальных единиц – регионов и низовых административных единиц. В региональной политике), чтобы компенсировать экономические, социальные и другие различия между регионами базируя на системе NUTS ключевым,

базовым критерием оказания поддержки регионам является такой экономический показатель, как уровень валового регионального продукта на душу населения.

28 стран ЕС включает в себя: 98 территориальных единиц уровня NUTS I (численность жителей от 3 млн до 7 млн чел.): основные социально-экономические регионы ЕС – крупные единицы административно-территориального деления государств, таких как регионы Бельгии, Болгарии, Польши, Швеции, Великобритании, земли Германии; 276 территория уровня NUTS II (численность жителей от 800 тыс. до 3 млн чел.): основные регионы для реализации региональной политики ЕС (также могут совпадать с регионами стран ЕС, меньшими по численности населения – земли в Австрии, области в Чехии, автономные сообщества в Испании, регионы в Италии и т.д.); 1342 территории уровня NUTS III (численность жителей от 150 тыс. до 800 тыс. чел.): небольшие регионы для специфических мероприятий в рамках региональной политики ЕС (муниципалитеты, префектуры, районы, округа, провинции и т.д. в разных странах ЕС и странах-кандидатах) [1].

NUTS служит решению следующих задач:

1. сбору, развитию и гармонизации региональной статистической информации в ЕС;

2. социально-экономическому анализу регионов различных уровней;

3. формулированию региональной политики ЕС.

Региональная политика ЕС ориентирована в основном на территории уровня NUTS II и III.

В последнее время изменился подход Евросоюза к дифференциации регионов по уровню социально-экономического развития. Уровень валового регионального продукта на душу населения, по-прежнему остается ключевым, однако «пороговые» величины для отнесения конкретного региона к той или иной группе и назначения ему помощи теперь несколько иные. Предполагается, что на новом этапе политики сплочения в 2014–2020 гг. каждый регион вправе претендовать на помощь из Европейского фонда регионального развития и Европейского социального фонда и получать ее. При этом регионы дифференцированы на:

– менее развитые (с уровнем валового регионального продукта на душу населения менее 75% от среднего по ЕС-27),

– переходные (с аналогичным показателем в диапазоне от 75 до 90%),

– более развитые (с уровнем валового регионального продукта, который превышает 90% от среднего по ЕС-27).

С точки зрения поступления финансовых средств решающее значение имеет уровень NUTS II. Общий объем финансовых субсидий течет прямо в конкретные регионы. Результаты деятельности регионов сравниваются взаимно.

В настоящее время источниками формирования бюджета ЕС являются:

– взносы, исчисляемые по специально установленной процентной ставке к размеру ВНД каждой страны (на сегодняшний день эта ставка составляет максимум 1,23% совокупного ВНД государств-членов и на практике не достигается). Взносы государств-членов составляют источник наиболее крупных поступлений в европейский бюджет (в бюджете 2010 г. – более 70%, в бюджете 2011 г. – 68,0%, для сравнения: в 2000 г. – 40%);

– отчисления от сбора налога на добавленную стоимость;

– сельскохозяйственные сборы, взимаемые с товарооборота государств-членов ЕС с третьими странами (за вычетом 10% от общей суммы сбора, которые национальные правительства изымают на свои сопутствующие административные расходы);

– таможенные пошлины (также за вычетом вышеуказанной суммы).

Регион, нуждающийся в поддержке – это не обязательно регион с низким уровнем ВВП на душу населения, но скорее регион с более низким уровнем развития человеческого и производительного капитала, с недостаточно развитой инфраструктурой, особыми проблемами, связанными с реструктуризацией экономики или исключительно неблагоприятными географическими и природными условиями.

В современных концепциях регионального развития доминирует подход, опирающийся на внутренние ресурсы и особенности региона, своеобразные и характерные исключительно для данной конкретной территориальной

единицы. В мировой экономике, предопределенной процессами глобального характера, внешние условия развития региона являются существенным импульсом для внутренних перемен и преобразований. Осознание того, что экзогенные процессы и факторы обусловливают общественно-экономический рост и развитие, а также понимание взаимозависимостей между локальным и глобальным уровнями (процессы глобализации), является основным условием для построения конкурентоспособной позиции региона. В ходе успешного развития регион может достигнуть конкурентного превосходства лишь тогда, когда будут использованы его индивидуальные качества и внутренние источники конкурентного потенциала будут соответствовать .условиям и требованиям глобального окружения [2].

Регион – это в настоящее время система, в которой к территориальному самоуправлению как к партнеру на конкурентном рынке можно подходить как к специфическому институту – инновационному региону, который согласно идее экономики, основанной на знании, требует созидания, в котором необходимы три элемента: технология, таланты и толерантность. Региональное влияние на эти элементы обратно пропорционально по отношению к очередности этих элементов.

Регион, по идее, должен являться самой натуральной платформой, соединяющей проблемы, интересы и потребности индивида с проблемами, вызванными человеческой деятельностью. Это отправная точка (стратегического) управления, смысл которого определяет проблему внедрения, т.е. процесс.

Создание в регионе стратегий и их внедрение – это процесс, т.е. совокупность инициируемых и координируемых властями территориального самоуправления действий, которые реализуясь с помощью отдельных органов, организаций, учреждений, коллективов и работников, изменяют исходное состояние материальной сферы данного региона, охватывающей уровни: общественный, пространственный, социальный и экономический (объект стратегии), удовлетворяя определенные общественные потребности жителей (субъект стратегии), которые складываются из следующих промежуточных целей: общественные цели,

экономические цели, пространственные цели, экологические цели, культурные цели [3].

Разработка стратегий в регионе и их внедрение осуществляется как ряд действий, инспирируемых, координируемых властями территориального самоуправления, а реализация их является обязанностью отдельных регионов или организаций, институтов, групп и работников. Это процесс, который изменяет исходное материальное положение данного региона, охватывающий социологическую, пространственную, социальную и экономическую сферы (объект стратегии), что удовлетворяет определенные социальные потребности жителей (субъект стратегии) [4].

Относительно функционирования территориального самоуправления до сих пор отсутствует единый повсеместно апробируемый подход к стратегии. Проблемы развития стратегического управления приобретают всё большую актуальность начиная с середины XX столетия после выхода труда У. Ньюмана «Администрирование: техника организации и управления». С этого времени специалистами предложено большое количестко теорий и трактования понятия «стратегия». Термин «стратегия» имееет древнегреческие корни и в античные времена означал подготовку, планирование и ведение войны.

Современная наука предлагает несколько подходов к определению сущности стратегии:

один из них базируется на концепции стратегического планирования (под стратегией понимается долгосрочный план развития);

другой - на концепции распределения ресурсов между текущими и будущими видами деятельности (стратегия рассматривается как определённый метод распределения ресурсов). То есть стратегия является не только и не столько результатом планирования, а и следствием осознания стратегических решений в процессе долгосрочной и текущей деятельности;

третий – на рассмотрении стратегии как совокупности определённых принципов, позиций, правил и мероприятий, направленных на реализацию определенной цели в условиях перманентных внутренних и внешних условий.

Предложенные учеными подходы можно перечислятить до бесконечности. Обзор различных дефиниций, предложенных современными учеными, дает возможность констатировать, что стратегию как категорию можно рассматривать во взаимосвязи *процесс↔система↔инструмент↔способ,* благодаря которой институт может функционировать и развиваться.

Разработка стратегии – это непрерывный многоэтапный процесс с обратной связью между этапами, использующий как внешнюю информацию (поступающую из региона), так и внутреннюю (относящуюся к социальной, экономической, политической, юридической, экологической среде, международным отношениям и т.д.).

Анализ и обобщение научных подходов к определению стратегии экономического развития региона [5] позволил выделить некоторые признаки формирования стратегии регионального развития, среди которых:

- система территориального управления должна быть подчинена системе государственного управления и являться её составляющей, но при этом социально-экономическое развитие региона должно базироваться на основных концепциях регионального развития;
- реализация региональной политики должна носить последовательный характер, основанный на принципах системности и исключает элементы стихийного развития;
- регулирование эндогенного и экзогенного регионального развития должно осуществляться с использованием организационно-правового и экономического механизма;
- недопущение диспропорций территориального развития;
- ориентация на специфику природно-хозяйственного комплекса региона, его конкурентных преимуществ и ограничений при определении приоритетных направлений регионального развития.

Мировая практика наработала базовые стратегии (модели) экономического развития регионов (рис.1). Эти стратегии представляют собой программирование будущих действий.

Для успешного развития региона необходима соответствующая региональная политика властей всех уровней с участием самоуправления воеводства, которое свои действия организует на основе соответствующих стратегий развития.

При соответствующей организации функционирования самоуправления необходима связь между стратегиями регионального развития и стратегиями локальными (гминными и повиатовыми), создаваемыми также в «обобществлённых» процедурах (на основе закона сами жители гмины являются членами самоуправления повиата и воеводства), их реализацией, а также анализом, ориентируемым на обратную связь *(feed-back* анализ отклонений*)* и анализом, ориентируемым на опережающую связь *(feed- forward,* подведение итогов).

Базовые стратегии	Основные направления стратегии
Стратегия обустройства территорий	Планирование и управление развитием территории Улучшение экологи и учет населения территории Повышение качества коммунальных и бытовых услуг
Стратегия развития кадрового потенциала	Определение потребностей населения в робочих местах Создание робочих мест Ивестирование в образование
Стратегия повышения занятости	Создание организаций, связывающих систему социальной помощи населению территории с региональной экономикой
Стратегия поддержки и развития предпринимательства	Поддержка информационной инфраструктуры и новейших технологий Создание бизнес-центров, бизнес-инкубаторов, центров развития малого бизнеса и т.п.
Стратегия развития инновационной деятельности	Увеличение вклада науки и техники в развитие экономики региона Эффективное использование имеющейся ресурсной базы

Рис.1 Базовые стратегии экономического развития регионов

Цикл стратегического управления в регионе можно представить в виде взаимосвязанных этапов, представленных на рис.2.

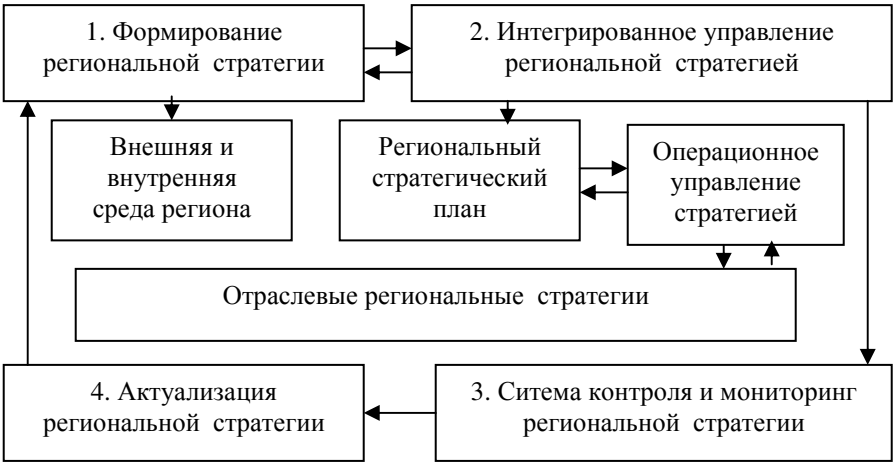

Рис.2. Цикл стратегического управления в регионе

Непосредственное влияние на развитие региона оказывают экзогенные факторы, социально-экономическая ситуация в стране, заторможенность развития или отсталость (экономическая, правовая или морально-бытовая).

Регионализация считается способом достижения лучшей конкурентной позиции в рамках экономики. Основной опасностью в период глобализации является деление на конкурентные заграничные корпорации и слабо развивающиеся отечественные фирмы. В одинаковой степени важным является привлечение инвесторов и забота о развитии локального производства, главным образом, малых и средних предприятий. Это один из способов гарантии эндогенного развития, то есть базируемого на внутренних факторах роста и продолжающегося в более долгой временной перспективе [6].

На основе анализа процессов построения, формы, внедрения стратегий развития и отраслевых стратегий в регионе к наиболее важным проблемам и дилеммам можно отнести, в частности, следующие:

1. Отсутствие связности между стратегией развития и отраслевыми стратегиями (пучок стратегий). Часто стратегические цели этих документов не связаны (не модифицируют текущей структуры задач, нехватает ответственных лиц за их реализацию и т.п.) с заданиями организационных единиц учреждения (департаментов, отделов), нет центра координации и мониторинга.

2. Неоднородную методологию, принятую при разработке различных стратегий в регионе.

3. Подход к процессу подготовки стратегии как к одноразовому акту без плановых механизмов модификации/актуализации процессов внедрения и системы мониторинга и контроля. Не все стратегии имеют точно определенные показатели для системы контроля и мониторирования.

4. Отсутствие внутренней сплоченности между картиной будущего регионального развития и стратегическими и операционными целями.

5. Персональные конфликты между представителями самоуправленческих властей, работниками маршальского (губернаторского) управления и представителями других органов самоуправления, институтов и организаций региона и окружения [3].

Сравнение уровня поставленных стратегических целей в регионе (желательное состояние, исходящее из стратегии развития воеводства и секторных стратегий с учетом приоритетов), а также предполагаемых результатов действий при использовании доступных ресурсов, компетенций, при учете изменения ситуации в среде дает возможность идентификации стратегических просчетов.

Стратегические просчеты – это разница между уровнем желательных результатов (R) и предполагаемых (P) в случае, если бы введение существенных изменений в способ действия в конце периода, предвиденного планом, не имело места.

В ходе анализа стратегических просчетов можно определить, возможность достижения поставленных целей, причину невозможности достижения стратегических целей, необходимые изменения в деятельности для достижения целей (ликвидация просчетов), когда возможно достижение желаемого

результата, намеченного стратегическими целями. Метод ликвидации стратегических просчетов – это изменение или же модификация целей, перераспределение ресурсов, приобретение новых ресурсов, продление времени реализации целей. Отражением желаемого состояния должна быть система стратегических целей (например, распланированных к реализации в течение года).

Стратегические цели, сформулированные в стратегии развития региона, которые как всегда, распланированы на несколько лет или даже на период, продолжающийся более десяти лет, должны быть адаптированы к годовым планам и реализованы как стратегические задания. Можно предвидеть, что после выборов, после смены законодательных и исполнительных органов власти у группы, принимающей власть, будут другие приоритеты. Полное непринятие стратегических документов может привести к бездействию и застою в развитии региона. Если процедура построения стратегических документов соответствовала правилам построения такого вида документов, учитывающим многократную верификацию, многостороннее горизонтальное согласование (с представителями институтов, организаций и предприятий региона) и вертикальное (с департаментами и отделами в рамках учреждения, которые должны быть соавторами проекта документа), с общественными организациями. Именно стратегии, принятые сеймиком, определяют основные цели и направления в развитии региона.

Можно в такой ситуации сослаться на относительно редко используемый в территориальном самоуправлении институт, каким является референдум. До выборов референдум мог бы верифицировать (актуализировать) стратегические цели, которые как приоритеты были бы своего рода накладкой на стратегические задания, входящие в годовые/каденцевые Планы реализации и внедрения стратегии. Годовые/каденцевые планы должны разделить стратегические цели на основные, операционные, модифицируя органы организационной ячейки, места работы в структуре: текущие задания - инновационные задания [3].

Здесь можно успешно применить каскадирование Стратегической Карты Результатов (Balanced Scorecard), в итоге чего регион можно рассматривать в зависимости от таких

факторов как: финансовые возможности клиента, внутренние процессы, процесс учебы и рост. Для каждого фактора, для каждой стратегической цели определяем стратегическое задание с указанием срока, бюджета, прогнозных и итоговых измерителей и способом действия. «Стратегическая Карта Результатов – это не инструмент контроля, но способ сообщения о стратегии в области реализации публичных услуг»[7].

Процесс каскадирования и Карта дают возможность сохранить равновесие между различными стратегическими целями разнообразных стратегий и их операционными целями, внутренними и наружными величинами равенства и факторами, оказывающими влияние на их достижение, а также субъективными и объективными оценками.

В многочисленных стратегиях и других плановых документах стратегического характера, обработанных для региона/воеводства, осуществляется глубокий анализ и диагностируется status quo во многих областях социально-экономического и социологического аспекта жизни. Однако указываемые стратегические цели, основные цели, приоритеты, источники финансирования, главные инициаторы предприятий или заданий оказываются иногда в положении конкуренции по отношению друг к другу. Отсутствует центр координации региональных и локальных стратегий и даже форум достижения консенсуса. Причиной такого состояния не является лишь то, что эти документы готовились на разных уровнях территориального самоуправления, или что методы создания стратегии были разными – иногда в рамках одного документа взаимные связи и значения не точны.

Стратегические и операционные цели часто вообще не включаются в «спокойное» рутинное функционирование ячеек учреждения – отсутствуют элементарные условия для управления, интегрированного или стратегического годового планирования, учитывающего рекомендации стратегических документов.

В стратегическом мышлении в регионе в настоящее время необходимо оперировать горизонтом 30-50 лет. В сознании жителей, лидеров экономики и политиков самоуправления заинтересованность 2050 годом должна быть гарантией перехода к обществу будущего. В развитии региона большое значение

имеет как способность предвидеть будущее, так и иметь в своем распоряжении состав соответствующих показателей, дающих возможность определения уровня жизни общества. В 90-ые годы среди жителей и властей самоуправления во многих странах, во всем мире появился интерес к идентификации показателей, предоставляющих возможность определить уровень жизни общества.

Стратегии в управлении и функционировании территориального самоуправления региона – это важнейший инструмент, являющийся базой для долгосрочной социально-экономической политики региона, должен также нивелировать возможные негативные явления в функционировании региона в случае изменений, связанных с выборностью самоуправленческих властей [8].

Важная роль в управлении регионом принадлежит представилелям власти регионального самоуправления, избранным путем прямых демократических выборов. Только при условии введения интегрированного управления (стратегического, инновационного, бюрократического), обеспечения самоуправления адекватными собственными средствами, создания внутрирегионального самоуправленческого механизма кооперации и лишения его органов политического характера региональная власть сможет исполнять функцию главного оркестранта-регулятора на институциональной карте региона.

Список источников

1. EUROSTAT, ec.europa.eu/Eurostat/web/nuts/overview

2. Фиц М. Особые экономические зоны как пример влияния государства на территориальную дислокацию и развитие предпринимательской деятельности в регионах Польши// Проблеми та тенденції формування соціально-інноваційної політики сталого розвитку держави, регіонів, підприємств: колективна монографія /під заг. ред. К. Ф. Ковальчука. -Павлоград: АРТ СИНТЕЗ-Т, 2014.-С.132-147

3. Фиц Д. Роль инновационного самоуправления в развитии региона // Проблеми та тенденції формування соціально-інноваційної політики сталого розвитку держави, регіонів, підприємств: колективна монографія / під заг. ред. К. Ф. Ковальчука. — Павлоград: АРТ СИНТЕЗ-Т, 2014.—С. 20-27

4. Strahl D. (red.), Metody oceny rozwoju regionalnego, AE Wrocław 2006s. 15-17

5. Скараник С.С. Теоретические аспекты формирования стратегии экономического развития региона/С.С.Скараник//Экономика и управление. - 2008.-№2-3.-С.16-19

6. T.G. Grosse, Globalizacja gospodarcza – wyzwania dla Polski, WWW.pwe.org.pl

7. Borowiec L., Controlling w realizacji usług publicznych gminy, Oficyna a Wolters Kluwer business, Kraków 2007

8. Фиц Д. Непосредственная демократия и NPM в управлении регионом,// Соціально-економічні проблеми регіонального розвитку: Матеріали XIII-ї Міжнародної науково-практичної конференції 2 грудня 2011 р. — Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2011. — С.223-225

© Daniel Fic, Maria Fic , 2016

1.3. Стратегія соціально-економічного розвитку регіону з урахуванням просторового аспекту суспільного відтворення

Розробка довгострокових стратегій соціально-економічного розвитку регіонів України є необхідною умовою підвищення ефективності управління регіональним розвитком, так як сьогоднішні управлінські рішення повинні бути орієнтовані на перспективні цілі і повинні створювати передумови для їх досягнення в майбутньому [1; 2; 3].

Підтвердженням того, що країна все ще перебуває в перехідному періоді, є відсутність стратегічних розробок, які б визначали магістральні напрямки розвитку української економіки і створювали чіткі орієнтири для інвесторів. В умовах відсутності концепції довгострокового соціально-економічного розвитку країни почався процес розробки стратегій розвитку окремих регіонів України. При цьому слід зазначити, що поки що не склався загальний підхід до розробки довгострокової стратегії розвитку регіонів України, немає спільного бачення щодо її змісту [5]. Тому особливо важливого значення набуває методологічна основа формування стратегії просторового розвитку, яка опирається на теорію регіонального відтворення [4, с.27].

Соціально-економічні перетворення, які відбуваються в сучасній Україні, потребують переосмислення законів регіонального відтворення, які відображають залежність між різними елементами економіки регіону. Дослідження цих

проблем на протязі багатьох років проводились у відриві від теорії суспільного відтворення без чіткого визначення самого предмету дослідження. Відповідно, і система управління регіональною економікою будувалася без урахування того, що остання представляє собою *відтворювальну систему* із властивими їй закономірностями.

У зв'язку з цим необхідно розглянути місце регіональної економіки в системі суспільно-економічних відносин з позиції *відтворювального підходу*, який дозволяє виявити всю сукупність безперервних відтворювальних процесів, які протікають на території, мають характерні закономірності цих процесів взаємодії. На цій основі слід сформувати методологічні передумови дослідження ринкової системи регіону.

Регіональний відтворювальний процес представляє собою відтворення на якісно новому рівні кругообігу матеріально-речових, трудових і фінансових ресурсів регіону, одні із яких направляються на утворення умов відтворення, а інші – на забезпечення функціонування самого відтворення [6, с.93].

Розробка ефективного механізму управління соціально-економічним розвитком країни неможлива без урахування просторового аспекту суспільного відтворення [4, с.44]. Просторовий аспект проявляється у формі міжрегіонального та внутрішньорегіонального відтворювального процесу. Незважаючи на єдині цілі, які стоять перед міжрегіональним та внутрішньорегіональним аспектом відтворення, кожен з них виконує свої особливі функції в системі управління економікою і реалізації стратегії розвитку регіону [10].

Для міжрегіонального аспекту відтворення центральними є питання територіального і міжнародного поділу праці, вибору пріоритетних напрямків використання ресурсів, розподілу інвестицій, забезпечення розвитку окремих територіальних утворень і рішення міжрегіональних проблем. Всі ці питання вирішуються шляхом розробки і реалізації стратегії просторового розвитку на національному рівні. Внутрішньорегіональний відтворювальний процес, перебуваючи в безпосередній залежності від міжрегіонального, пов'язаний з пропорціями і функціями взаємодіючих елементів регіонального господарства.

Стратегія розвитку на національному рівні спрямована на забезпечення просторового розвитку продуктивних сил і формування територіальних пропорцій соціально-економічного

розвитку всієї країни [7]. Вона є прерогативою уряду і покликана забезпечити реалізацію стратегічних цілей соціально-економічного розвитку з урахуванням особливостей, які породжуються територіальними відмінностями.

Якщо на національному рівні реалізації стратегії передбачається регулювання процесів суспільного відтворення з метою підвищення його ефективності за рахунок вдосконалення територіального поділу праці, міжрегіональних і міжнародних зв'язків, то стратегія розвитку регіону має справу з відтворювальними процесами та економічними кластерами, які локалізовані на конкретній території [8].

Внаслідок значних відмінностей природно-географічних, соціально-економічних та інших умов в регіонах України регіональні відтворювальні процеси мають свої особливості. Їх ефективність залежить від інноваційної, структурної, інвестиційної, соціальної, природоохоронної, фінансової, зовнішньоекономічної складових просторової стратегії. Збалансованість цих аспектів реалізації стратегії стає необхідною умовою комплексного соціально-економічного розвитку економіки регіону.

Регіон є не тільки підсистемою соціально-економічного комплексу країни, а й самостійною його частиною із закінченим циклом відтворення, особливими формами прояву стадій відтворення і специфічними особливостями протікання соціальних і економічних процесів. Економіка регіону, будучи залученою в систему світових товарних, інформаційних і фінансових обмінів, володіє багатьма рисами системи, але при цьому проблеми регіону не є простим відображенням проблем загальної системи. Звідси виникає необхідність дослідження закономірностей регіональних відтворювальних процесів для наукового обґрунтування стратегії просторового розвитку регіону.

В даний час в Україні стоїть проблема поділу функцій між національним і регіональним рівнями реалізації просторової стратегії. Механізм вирішення цієї проблеми може бути розроблений на основі використання теорії регіонального відтворення: саме сукупність регіональних відтворювальних циклів, просторово локалізованих на території певного рангу, повинна визначати коло функцій того чи іншого рівня реалізації просторової стратегії. Підхід до вирішення цієї проблеми з

позицій теорії регіонального відтворення дозволяє чітко розмежувати зміст соціально-економічних завдань і пріоритетів стратегії розвитку регіону, конкретизувати форми і методи її реалізації.

Сучасна модель управління економікою регіону України включає в себе наступні блоки:

- економічну діагностику регіонального розвитку з метою визначення сукупності ознак, що характеризують хід і характер регіонального відтворювального процесу і протиріч, які супроводжують цей процес, а також виявлення економічних кластерів, здатних забезпечити підвищення конкурентоспроможності та зростання темпів соціально-економічного розвитку регіону;

- розробку концепції соціально-економічного розвитку регіону, що включає системні інституційні перетворення і орієнтовану на інноваційний розвиток економіки;

- сценарний підхід як методологічну основу довгострокового регіонального розвитку з урахуванням внутрішніх можливостей і загроз зовнішнього середовища;

- розробку стратегії соціально-економічного розвитку регіону, яка містить пріоритетні напрямки, цілі та завдання діяльності органів влади та забезпечує збалансованість цілей і фінансово-економічних умов розвитку регіону;

- розробку форм і методів регіональної політики, механізмів системи управління економікою регіону, спрямованих на реалізацію стратегії розвитку регіону.

На етапі діагностики соціально-економічних процесів регіону України необхідно проаналізувати регіональні пропорції відтворення, що відображають рівень відповідності між різними елементами відтворювальних циклів. На основі дослідження диспропорцій у розвитку окремих елементів регіонального господарства, які пов'язані з відставанням у вирішенні соціальних проблем, наростанням екологічної напруженості і неефективним використанням регіональних ресурсів, стає можливою розробка пріоритетів соціально-економічної стратегії на регіональному рівні. Наближення до сталого розвитку економічної, соціальної і природної систем на території стає можливим, якщо досягається збалансованість між параметрами інноваційного розвитку і ємністю потенціалу регіону, між сільськогосподарським виробництвом, переробкою і реалізацією продукції

продовольчого комплексу, між платоспроможним попитом населення і пропозицією на регіональному ринку товарів і послуг, між масштабами розвитку житлового господарства та комунально-побутової сфери та ін. [4, с.29].

Концепція соціально-економічного розвитку регіону повинна розроблятися виходячи з комплексного аналізу соціально-демографічної ситуації, виробничо-інноваційного потенціалу, інфраструктури, фінансово-кредитного потенціалу і перспектив зміни зовнішніх і внутрішніх факторів відповідно зі сценаріями розвитку економіки регіону [5].

Стратегія соціально-економічного розвитку регіону України як прогнозний документ покликана визначити пріоритетні напрямки довгострокового розвитку з урахуванням можливих альтернатив її реалізації; визначити шляхи забезпечення розвитку регіону на основі підвищення конкурентоспроможності; обґрунтувати соціально-економічні, інвестиційні і екологічні параметри розвитку регіону на перспективу і порівняти їх з реальними фінансовими можливостями; обґрунтувати можливі точки зростання, форми і методи залучення інвестицій та регулювання розвитку економіки і соціальної сфери.

В основу розробки стратегії соціально-економічного розвитку регіону України повинні бути покладені наступні методологічні передумови:

- економіка регіону розглядається як система взаємодіючих суб'єктів (підприємств, організацій різних форм власності, які мають широкі права у виробництві і реалізації продукції);

- суб'єкти можуть бути згруповані відповідно до виду їх діяльності в наступні підсистеми: виробництво, сфера обігу, невиробнича сфера, фінансово-кредитна система, регіональні органи управління, населення;

- регіональний відтворювальний процес здійснюється за допомогою взаємодії суб'єктів у сферах виробництва, розподілу, обміну та споживання;

- в попередній період розвитку між суб'єктами економіки регіону склалися стійкі виробничо-технологічні, соціально-економічні та організаційно-управлінські зв'язки (вертикальні і горизонтальні), які мають значну інерційну силу;

- в період переходу до розвинених ринкових відносин разом зі зміною відносин власності, структури управління, сфери

господарських взаємовідносин змінюється система вертикальних і горизонтальних зв'язків, виникають нові фінансово-економічні відносини, трансформуються економічні інтереси, стимули і мотивації суб'єктів [7].

Стратегія соціально-економічного розвитку регіону повинна формуватися з урахуванням інтересів суб'єктів регіональної економіки, включаючи бізнес-співтовариство, органи управління, громадські організації та ін. Тому одним з напрямків розробки стратегії стає визначення економічних інтересів різних суб'єктів, виявлення взаємозв'язків і протиріч між ними і знаходження форм і методів впливу на поведінку окремих суб'єктів з метою вирішення протиріч і виконання соціально-економічних завдань розвитку регіону.

Методологічно правомірно, в першу чергу, досліджувати цільові протиріччя регіонального аспекту суспільного відтворення, на основі яких стає можливим досягнення двох результатів. Перший полягає в тому, що чітко визначається місце регіональної системи в вирішенні загальнодержавних завдань регіональної політики і тим самим необхідні умови для їх вирішення. Другий результат – забезпечення гармонійної взаємодії всіх ланок регіональної економіки, які засновані на збалансованості пропорцій регіонального відтворення, що є неодмінною умовою для досягнення стратегічних цілей розвитку регіону. Оскільки цілі і завдання розвитку регіональної системи можуть стати реальними лише при безперервній взаємодії виробництва, розподілу, обміну та споживання, важливо вирішити соціально-економічні протиріччя, що виникають на стику окремих стадій відтворення. Йдеться про суперечності, що стосуються співвідношення ефективності виробництва і принципів формування ресурсів, які необхідні для комплексного розвитку регіональної системи. Зокрема, мається на увазі протиріччя між інтересами бізнесу, орієнтованого на розвиток виробництва і зростання прибутку, і завданнями комплексного розвитку регіону, які передбачають виконання підприємствами функцій щодо формування дохідної бази регіонального бюджету, створенню робочих місць і збільшення доходів населення регіону.

Що стосується відтворення фінансово-кредитних ресурсів, то загальна політика фінансово-кредитного обігу формується і забезпечується правовими нормами на державному рівні

управління. Тим часом прискорення оборотності грошових ресурсів, забезпечення пропорційності грошових доходів і витрат населення реалізується на основі відтворювального циклу з високим рівнем локалізації.

Таким чином, виникає реальна можливість впливати через систему локальних відтворювальних циклів на реалізацію стратегії розвитку регіону. Такий вплив можна охарактеризувати наступними напрямками реалізації стратегії розвитку регіону України:

- формування необхідних пропорцій між економічними і соціальними процесами розвитку регіону;
- встановлення залежності між ресурсними можливостями регіону і ефективністю функціонування економіки;
- розробка і здійснення регіональної стратегії розвитку економічних кластерів, узгодженої з інтересами розвитку бізнесу;
- реалізація регіональної інвестиційної стратегії в сфері послуг і структуризація інвестицій відповідно до завдань економічного і соціального розвитку;
- здійснення на території єдиної природоохоронної стратегії на основі об'єднання ресурсних і економічних можливостей підприємств;
- реструктуризація виробництва, розширення асортименту, підвищення якості та конкурентоспроможності товарів і послуг;
- формування регіонального будівельного кластера і ефективне використання його потенціалу;
- комплексний розвиток людського потенціалу;
- проведення ресурсозберігаючої стратегії;
- підвищення ефективності планово-прогнозної та управлінської діяльності;
- вдосконалення бюджетного і кредитно-фінансового регулювання в регіоні.

Таким чином, стратегія розвитку регіону України може бути ефективною лише в тому випадку, якщо спирається на принципи і закони суспільного відтворення, що представляє собою відображення внутрішніх взаємозв'язків і взаємозалежностей регіональної системи.

Можуть бути різні методологічні підходи до дослідження питань, що стосуються принципів формування стратегії соціально-економічного розвитку регіону України. Стратегія повинна бути спрямована на регулювання інтеграційних зв'язків

у соціально-економічному середовищі регіону, тобто саме тих процесів, в яких зацікавлені і бізнес, і населення регіону, але які непосильні окремим бізнес-структурам. При цьому формування соціально-економічного середовища регіону розглядається як процес функціонування локальних відтворювальних циклів, а формування фінансово-економічної бази здійснюється на основі еквівалентних виробничо-економічних зв'язків між бізнесом та регіоном, що передбачає наявність залежності економічних можливостей регіональних органів управління від ефективності функціонування бізнес-структур, які розташовані на території.

Безперечними перевагами такого підходу є його наукова обґрунтованість, яка слідує з основних положень теорії регіонального відтворення, чітке розмежування сфер компетенції регіональних органів управління і бізнесу, а також облік соціально-економічних інтересів різних суб'єктів.

Цікаві методологічні підходи до дослідження даної проблеми запропоновано зарубіжними дослідниками-регіоналісти, які розглядають партнерство регіональних органів влади і бізнесу з точки зору кожного суб'єкта у взаємозв'язку різних аспектів – економічного, соціального, технологічного та ін. [9; 10]. Взаємовідносини бізнесу і регіональних органів управління розглядаються як приватно-державне партнерство, причому регіональні податки виступають як ефективний засіб підтримки взаємовигідних відносин: маючи стійку базу оподаткування, регіональні влади забезпечують розвиток інфраструктури, необхідної для бізнесу, охорону навколишнього середовища, розвиток системи освіти і медичного обслуговування працівників підприємств. Приватно-державне партнерство розглядається головним чином як питання регіональної компетенції, вважається, що регіональна влада повинна проводити самостійну активну політику в цьому напрямку [4].

Перераховані методологічні підходи можуть бути використані при розробці стратегії розвитку суб'єкта України з урахуванням особливостей трансформації соціально-економічних процесів на регіональному рівні.

Аналіз системи регіональних економічних відносин показує, що в умовах ринкового механізму пред'являється ряд нових вимог до стратегії, яка повинна забезпечувати процес розширеного відтворення, збалансувати пропорції регіональної

економіки, стимулювати інноваційний розвиток, підвищення конкурентоспроможності, ефективну взаємодію суб'єктів регіональної системи за допомогою горизонтальних зв'язків, ґрунтуватися на ринкових і договірних відносинах, що передбачають плату за послуги регіональної інфраструктури і регіональні ресурси.

Таким чином, можна виділити наступні принципи формування стратегії розвитку регіону України:

- еквівалентність фінансово-економічних відносин між державою і регіоном, бізнесом і регіоном, між суб'єктами регіональної системи, що дозволяє забезпечити інноваційний розвиток регіону;

- взаємовигідність реалізації стратегії для регіону України в цілому і для кожного суб'єкта регіональної системи, що дозволяє забезпечити їх економічну зацікавленість;

- несуперечливість стратегії інтересам суб'єктів регіональної системи, що дозволяє досягти узгодженості інтересів;

- ефективність реалізації стратегії, яка повинна знайти відображення в зростанні якості життя населення, зростання самого населення.

Проведений аналіз дозволяє припустити, що в майбутній період на формування стратегії будуть впливати такі чинники:

- розвиток інноваційного середовища, що виявляється в швидкому поширенні нових технологій, комп'ютеризація економічної діяльності. При цьому змінюється характер ведення бізнесу і регіональних відносин, глобальна інформатизація підсилює інтеграційні процеси за допомогою обміну комерційною, виробничою, науково-технічною інформацією, різко зростає роль знань і інновацій в економічному розвитку регіонів і забезпеченні стійкої конкурентоспроможності;

- трансформація форм власності, яка спрямована на підвищення ефективності її використання. При цьому відносини власності набувають переважно регіональний характер і все менше залежатимуть від рівня управління;

- децентралізація регіональних фінансово-економічних відносин, яка сприяє зниженню інтенсивності вертикальних зв'язків в процесі міжбюджетного розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів і посилення горизонтальних зв'язків в економіці регіону;

- перегляд соціальних пріоритетів, який призводить до зміни пропорцій в структурі витрат регіонального бюджету, а також до посилення перерозподільних процесів в напрямку розвитку сфери послуг і здійснення заходів з охорони навколишнього середовища;

- розробка нової методології обчислення національного доходу, що дозволяє враховувати дохід, який створений у сфері послуг на регіональному та муніципальному рівні. В результаті відбувається докорінна зміна оцінки перерозподільних фінансово-економічних відносин між виробничою та сферою послуг, змінюється кількісна оцінка пропорцій розвитку регіональної економіки (між розподілом валового регіонального продукту на споживання й накопичення, між виробничою і сферою послуг і т.д.);

- поетапне переведення сфери послуг на самофінансування (з дотриманням умов соціальної справедливості, гарантій і компенсацій для населення), що призводить до створення нових економічних відносин між регіональним бюджетом, підприємствами сфери послуг та населенням регіону.

Таким чином, можна стверджувати, що при переході до розвинених ринкових відносин змінюються об'єктивні чинники формування стратегії соціально-економічного розвитку регіону.

Аналіз основних положень нових законів, що регулюють відносини в сфері державного управління, місцевого самоврядування, регіональної політики, відносини власності та інших, прийнятих в період ринкового реформування [1][2], дозволяє констатувати, що з моменту введення цих законів у дію істотно зростають можливості регіональних органів управління в регулюванні відносин між різними суб'єктами регіональної економіки. Це дозволяє зробити висновок про формування наступних нових напрямків регулювання регіонального розвитку:

- підвищення ролі регіонального бюджету в регіональному відтворювальному процесі на основі формування нових джерел доходів;

- розширення розподільних і перерозподільних процесів між суб'єктами регіональної системи в результаті різних форм пайової участі, організації фондів регіонального розвитку;

- посилення економічного впливу регіональних органів управління на процеси перерозподілу фінансових ресурсів в результаті стимулюючої ролі плати за регіональні ресурси,

місцевих податків і зборів, випуску регіональних цінних паперів та ін.

Стратегія розвитку регіону України в умовах ринкових відносин покликана виконувати інтеграційні функції, які спрямовані на забезпечення взаємодії різних рівнів управління і бізнес-структур, представлених на території, з метою збалансування їх інтересів [4].

Перехід до нової ринкової моделі регіонального управління являє собою тривалий процес і може супроводжуватися втратами, пов'язаними з подоланням виникаючих конфліктів інтересів і протиріч в економіці регіону. Щоб уникнути серйозних втрат важливо прогнозувати можливі ризики і відхилення від бажаних результатів. Без цього практично неможливо обґрунтувати траєкторію переходу до нової моделі регіонального управління, визначити заходи щодо адаптації до нових умов економічного механізму.

Реалістична оцінка сукупності вжитих заходів щодо вдосконалення регіонального управління та наявних пропозицій, в цілому характеризують загальну концепцію економічного реформування на регіональному рівні, дозволяє зробити наступні висновки:

- основні елементи соціально-економічної системи регіонів не однаково підготовлені до переходу до нової моделі регіонального управління;
- чітко не визначені повноваження органів влади ієрархічної системи територіального управління;
- не обґрунтовані економічні, соціальні та фінансові нормативи, які повинні виконувати функції фінансово-економічних інструментів, що забезпечують досягнення цілей і завдань комплексного соціально-економічного розвитку;
- в окремих ланках управління економікою регіону відсутня світоглядна сприйнятливість і кадрова підготовленість до переходу на нову модель регіонального управління.

Звідси випливає, що перехід до нової моделі управління економікою регіону України повинен носити поетапний характер і припускати постійну заміну неефективних елементів господарського механізму [3].

На першому етапі необхідно забезпечити виконання наступних завдань:

- виходячи з пріоритетів економічного і соціального розвитку регіону, обґрунтувати повноваження, конкретні права, обов'язки і функції органів регіонального управління та місцевого самоврядування;

- розробити систему регіональних планово-прогнозних і нормативних документів, що забезпечують високу надійність і якість управління;

- упорядкувати організаційну структуру управління відповідно до кола вирішуваних завдань, підвищити ефективність управління, спростивши схему управління, скасувавши багатоланцюговість і нераціональні витрати;

- розробити науково обґрунтовані регулятори, що забезпечують створення економічної зацікавленості між діяльністю місцевих органів управління і бізнес-структурами, розташованими на території;

- сформувати необхідну інформаційну базу регіональної статистики, яка б давала можливість досліджувати регіональні фінансово-економічні пропорції відтворення і інструменти впливу з метою їх зміни в потрібному напрямку;

- створити необхідну інфраструктуру для переходу до сучасних методів управління з широким використанням нових інформаційних технологій.

На основі реалізації нової моделі регіонального управління стане можливим:

- приймати рішення, які реальні з точки зору наявності відповідних фінансово-економічних можливостей регіону;

- зацікавлювати бізнес-структури, які розташовані в регіоні, в рішенні загальнорегіональних завдань щодо посилення конкурентних позицій регіону, нарощування його фінансово-економічного потенціалу, не вдаючись до адміністративних дій, а створюючи умови, що забезпечують економічну доцільність і вигідність для бізнесу участі у вирішенні регіональних проблем;

- концентрувати діяльність на розвитку економічних кластерів, на вирішенні міжгалузевих, пограничних питань, які важливі для кожного окремого виробництва, розташованого на території регіону, але можуть бути вирішені лише на основі міжгалузевої взаємодії.

Ці заходи можливо реалізувати за допомогою використання теорії регіонального відтворення, яка базується на наступних методологічних положеннях [6]:

- соціально-економічний розвиток регіональних систем здійснюється у відповідності із законами розширеного відтворення: відтворюваний аспект є основоположним у дослідженні соціально-економічних процесів регіонів;

- в економіці регіону взаємодіють суб'єкти різних форм власності, між якими існують матеріальні, фінансові та інформаційні зв'язки;

- регіональний відтворюваний процес охоплює фази виробництва, розподілу, обміну та споживання;

- регіональний відтворюваний процес, з однієї сторони, представляє собою підсистему суспільного відтворення, з іншої – інтегрує одиничні відтворювальні процеси на рівні підприємства (на мікрорівні), збагачуючи їх та формуючи умови для комплексного розвитку економіки регіону.

Інтеграція регіонального відтворювального процесу з одиничними процесами відтворення підприємств і організацій, які розташовані в регіоні, здійснюється через регіональні відтворювальні цикли, які забезпечують відтворення продукції, послуг та необхідних умов, тобто загальнорегіональну базу для функціонування всіх суб'єктів регіональної економіки. До регіональних відтворювальних циклів відносяться: відтворення трудових ресурсів, відтворення фінансово-кредитних та грошових ресурсів, відтворення інвестиційно-будівельного процесу, відтворення продовольчих ресурсів, відтворення природних ресурсів, відтворення виробничих послуг, відтворення соціально-побутових послуг, відтворення послуг ринкової інфраструктури, відтворення інформації та знань.

Відтворювальні цикли складають єдину систему та знаходяться у постійній взаємодії. Вони представляють собою основу соціально-економічного розвитку регіону, що забезпечує умови для взаємодії всіх суб'єктів регіональної економіки. Відтворювальні цикли можна розглядати як відносно самостійну підсистему регіонального відтворення з постійно відтворювальними процесами, які забезпечують безперервність функціонування складових елементів регіональної системи та їх відтворювальних взаємозв'язків. Кожен із них включає декілька стадій, які постійно змінюються у часі, що забезпечує безперервність відтворювального процесу.

Відмінна особливість відтворювального підходу до управління економікою регіону полягає у тому, що він виходить

із необхідності обліку рангу і стану регіону в загальній територіальній системі країни, оскільки відтворювальні завдання кожного елементу територіальної системи дуже різняться. Справа в тому, що для кожного рівня регіональної економіки є характерною своя сукупність відтворювальних циклів, які замикаються в межах територіальних утворень різних рангів. Відтворювальні цикли мають певні просторові межі, різні для різних видів ресурсів, товарів та послуг. На сучасному етапі в Україні дуже гостро постала проблема розподілу функцій та повноважень між різними рівнями влади – державним, регіональним, муніципальним. Механізм вирішення цієї проблеми закладений у теорії регіонального відтворення: саме сукупність регіональних відтворювальних циклів, які просторово локалізовані на території певного рангу, має визначити коло функцій та повноважень того чи іншого рівня влади. Підхід до вирішення цієї проблеми з позиції теорії регіонального відтворення дозволяє уникнути дублювання під час рішення соціально-економічних завдань, конкретизувати відповідальність за соціальний розвиток країни та її регіонів.

Розробка стратегії розвитку регіону України є тією загальною платформою, рух якої покликане забезпечити взаємовигідний розвиток бізнесу і території в інтересах населення регіону.

Список джерел

1. Про стимулювання розвитку регіонів : Закон України // Інвест-газета: нормативна база. – 27 грудня 2005 р. – № 52. – С. 4 –6.

2. Про затвердження Державної регіонального розвитку на період до 2015 р. : Постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 р. № 1001 // Офіційний вісник України. – 2006. – № 30. – Ст. 21 –32.

3. Порядок розроблення Державної стратегії регіонального розвитку України і плану заходів з її реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених у Стратегії і плану заходів : Постанова КМ України № 931 від 11.11.2015 р. //Урядовий кур'єр. – 2015. - № 230. – С. 9.

4. Захарченко В.І. Наукові основи управління ринковою системою регіону: монографія / В.І. Захарченко, Т.К. Метіль, І.А. Топалова. – Одеса: Атлант, 2016. - 316 с.

5. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку. Затверджені наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 29. 07. 2002 р. №224. – 25 с.

6. Новоселов А.С. Рыночная система региона : проблемы теории и практики /А.С.Новоселов.– Новосибирск: ИЭОПП СО РАН,2007.–568 с.
7. Теоретико-методологічні засади дослідження економічного простору та стратегічного потенціалу продуктивних сил України :[Препринт] / Б.М. Данилишин, С.І. Бандур, І.К. Бистряков та ін. – К.: РВПС України НАН України, 2006. – 15 с.
8. Терон І. Диференціація інноваційного простору і формування стратегій регіонального розвитку: [Текст] /І. Терон // Економіст. – 2007. – № 9. – С. 48–51.
9. Armstrong H., Taylor J. Regional Economics and Policy. – 1993.
10. Isard W., Azis I., Drennan M., Miller R., Saltzman S., Thorbecke E. Methods of Interregional and Regional Analysis. – Ashgate. – 2004. – 490 p.

© Захарченко В.І., Ширяєва Л.В., Захарченко Н.В., 2016

1.4. Сталий розвиток територій регіону: соціально-екологічні та методологічні аспекти

Сталий розвиток – це такий розвиток суспільства, який задовольняє потреби сучасності, не ставлячи під загрозу здатність наступних поколінь задовольняти свої власні потреби. Словосполучення «сталий розвиток» (sustainable development) означає дослівно «розвиток, що підтримується».

Сталий розвиток суспільства можна характеризувати як такий, за якого людина не завдає значної шкоди оточуючому природному середовищу, яке має змогу відновлюватись. В результаті людської життєдіяльності природа зазнає негативного впливу, стаєз алежною від діяльності людини і вже не можеобійтися без її підтримки.

Тобто сьогодні не лише людина залежить від природи, а й природа залежить від людини. Цей природоохоронний аспект сталого розвитку є надзвичайно важливим, першорядним, але не єдиним.

Концепція сталого розвитку базується не лише на економічних чи еколого-економічних показниках, а й має соціальний вимір з його політологічними, ідеологічними, моральними та культурологічними складовими. Відповідно, сталий розвиток має забезпечити не лише біологічне виживання

людини, а й накопичення, збереження й передачу потенціалу духовного, особистісного розвитку людини.

Сталий розвиток (Sustainabledevelopment) у формулюванні ООН – це розвиток суспільства, що дозволяє задовольняти потреби нинішніх поколінь, не наносячи при цьому збитку можливостям майбутніх поколінь для задоволення їхніх власних потреб. Сталий розвиток у формулюванні Світового банку – управління сукупним капіталом суспільства в інтересах збереження і збільшення людських можливостей. Сталий розвиток за визначенням Інституту сталого розвитку – суспільно-економічна модель поступального технологічного і соціального розвитку українського суспільства з метою задоволення життєвих потреб нинішнього та майбутніх поколінь, згідно з якою виробнича і соціальна сфери розвиваються збалансовано, не наносячи довкіллю непоправної шкоди. Базується вона на засадах соціо-природної коеволюції [1].

Особливістю проблем сталого розвитку є їхня гострота та актуальність, які не зменшуються з часом, а навпаки – зростають. І це за умов тієї великої уваги, що приділяється цим проблемам в усьому світі урядами, громадськими організаціями, вченими тощо. Це свідчить, що заходи, які вживаються світовою спільнотою для їх розв'язання, не є достатньо ефективними, а ресурси, що виділяються для цього,недостатні.

Ресурсно-екологічні обмеження сталого розвитку. Прискорений економічний розвиток і зростання населення світу у 20 столітті супроводжувалось збільшенням обсягів споживання природних ресурсів та забрудненням навколишнього природного середовища. Загострення ресурсних проблем у період індустріального розвитку набуло сталої тенденції до поглиблення, починаючи з другої половини минулого століття, коли ускладнилась ситуація на світовому ринку паливно-енергетичних ресурсів.

Меліоративні заходи спричинили засолення, вилужування та заболочування на 30-80% зрошуваних земель світу; 35% оброблюваних земель планети уражено ерозійними процесами. Кожних 10 років втрачається 7% верхнього шару ґрунту в результаті змиву (площинного і лінійного), зведення лісів, вітрової ерозії, розорювання, просапного землеробства та інших процесів[2].

Впродовж періоду індустріального розвитку людства значного виснаження зазнали мінеральні ресурси світу. З розрахунку на кожного жителя планети видобувається близько 20 тонн мінеральної сировини на рік. Внаслідок цього змінюються рельєф земної поверхні і ландшафти. За останні 150 років гірничі роботи призвели до утворення відвалів об'ємом 100 км^3 і кар'єрів об'ємом 40-50 км^3. Щорічно у світі видобувається 80 млрд тонн рудних і нерудних мінеральних ресурсів.

Значних антропогенних змін зазнали водні ресурси світу. Щорічно для різних видів водоспоживання (комунально-господарського, промислового, сільськогосподарського, зрошення, гідроенергетики, рекреації тощо) використовується 2,6-3 тис. км^3 прісної води. Зростають обсяги стічних вод різного ступеня очистки, які скидаються у ріки та водойми, змінюючи їх якісний склад та порушуючи екологічну рівновагу. Загальний обсяг водозабору у світі становить приблизно 15% повного річкового стоку. Великі обсяги води використовуються безповоротно, а відпрацьовані і забруднені води скидаються у природні водні джерела.

Якщо раніше відтворення біосфери підтримувалось її здатністю до саморегулювання, то при сьогоднішніх масштабах антропогенного впливу на цей процес відтворювальні функції існуючих природних систем зберігаються лише при цілеспрямованому самоконтролі суспільства за своєю виробничою діяльністю. Раніше людина, взаємодіючи із довкіллям, лише опиралась на сили природи, а тепер вона повинна подбати про їх збереження. Нині від суспільства залежить підтримання відтворювальних функцій середовища, необхідного для людини. В аспекті використання водних ресурсів виробничі відносини у сфері природокористування повинні орієнтувати господарюючі об'єкти на економічно ефективне використання природних систем (водних ресурсів) за обов'язкової умови їх збереження та охорони і будуватись на основі інтегральних еколого-економічних принципах, що забезпечують відповідну рівновагу в процесі взаємодії суспільства і природи.

Проблеми сталого розвитку є особливо важливими для України, яка на даний час знаходиться на стадії перехідного суспільства та переживає глибоку еколого-економічну та соціальну кризу.

Актуальність проблем, що виникли в теперішній час, визначається рядом причин, серед яких необхідно виділити наступні:

1) порушення екологічної рівноваги природного середовища внаслідок надмірного антропогенного навантаження на біосферу;

2) зростання числа техногенних аварій і катастроф при взаємодії зі складними технічними системами;

3) соціально-політична напруженість у суспільстві.

В нашій країні, що має сприятливі умови для існування людини, розвинулись негативні процеси та явища: посилюються радіаційне, хімічне, теплове та інші види забруднень, що значною мірою впливають на рівень життя організму, в тому числі людини, у першу чергу,на її здоров'я та тривалість життя.

В останні два-три десятиліття в багатьох областях, особливо у південних та на Донбасі, а також у Карпатському регіоні активізувалися водна та вітрова ерозія ґрунтів, зсуви, селі, руйнування берегів річок, зростає кількість техногенних аварій і катастроф. Поряд з цим, прискорилась дегуміфікація ґрунтів, падає їхня родючість і, як наслідок – знижується продуктивність с/г та лісових угідь. У зв'язку з бездумним вирубуванням лісів зросла ймовірність виникнення катастрофічних паводків і вітровалів. Гострою екологічною й соціально-економічною проблемою стало замулювання та зникнення малих річок, забруднення і зниження якості природних вод, руйнування та деградація водних екосистем, зменшення рибопродуктивності, втрата рекреаційного потенціалу та естетичної цінності ландшафтів.

У комплексі природних умов, що впливають на життя і діяльність людини, формують її довкілля, пріоритетом є наявність достатніх об'ємів водних ресурсів. Кількісні та якісні показники стану водоресурсного потенціалу будь-якої держави визначають сталість її розвитку і є основою оцінки подальшого економічного зростання, соціального та економічного благополуччя.Залежно від ступеня і характеру залучення в народногосподарський оборот водні ресурси відносяться до таких, що активно використовуються в суспільному виробництві.

Саме з цієї причини об'єктом дослідження в даній роботі прийнято водні ресурси, які є невід'ємними засобами існування всього людства та відносяться до відновлювальних природних

ресурсів, адже сьогодні до антропогенних факторів, що впливають вкрай негативно на стан водних ресурсів на всій території України, додались також природні.

Надзвичайно загострилась проблема забезпечення високоякісними та чистими водними ресурсами потреб комунального і сільського господарства, промисловості та інших галузей. У переважній більшості областей України погіршилось водозабезпечення, а якість питної води продовжує залишатися досить низькою. Разом з тим, водні ресурси використовуються дуже нераціонально, неекономно. Охорона поверхневих і підземних водних джерел організована вкрай незадовільно. Тому концентрація деяких забруднюючих речовин у багатьох річках, озерах та інших водоймах перевищує гранично допустимі норми у десятки і сотні разів.

Україна,маючи площу території в 603,7 тис. км^2, є другою за площею державою в Європі, що становить 5,7% її території, володіє досить обмеженими водними ресурсами, які формуються переважно за рахунок транзитного стоку (75%) з Російської Федерації та Білорусі по річках Дніпро, Десна, Прип'ять, СіверськийДонець та їх притоках і місцевого стоку (25%) (табл.1) [3].

Таблиця 1.

Характер формування поверхневих водних ресурсів України

№ з/п	Вид водних ресурсів	Водні ресурси за забезпеченістю, км^3	
		Середній рік (50%)	Дуже маловодний рік (95%)
1.	Приток транзитного річкового стоку	157, 4	121,7
2.	Місцевий річковий стік	52,4	29,7
3.	Загальні ресурси річкового стоку	209,8	151,4
4.	В т.ч. по Кілійському гирлу р. Дунай	122,7	95,5

До урбанізаційних процесів з негативними екологічними наслідками на території України значний вплив на водозабезпечення мають природні фактори, адже від 2005 року вісім років були з посушливими осінньо-зимовими періодами. Тому фахівці Міжнародного інституту управління водними

ресурсами застерігають, що прісна вода на Землі може закінчитися вже за 25 років.

Природний річковий стік, який формується на території України, становить 52,4 км^3. У дуже маловодний рік він зменшується майже вдвічі. Притік поверхневих вод із сусідніх країн становить: по річках Дунай – 122,7 км^3, Дніпро – 34,2, Дністер – 0,8, Сіверський Донець – 1,9 км^3/рік[3].

Фізико-географічні особливості території України, а також антропогенний чинник сприяють нерівномірному розподілу водних ресурсів за адміністративними утвореннями. Наприклад, на Причорноморський, Донецький, Придніпровський економічні райони, де зосереджені основні водоспоживачі (Донбас, Криворіжжя, південні області) і мешкає понад 50% населення, припадає менше третини об'єму місцевого стоку України. При цьому середньобагаторічні місцеві ресурси в цих районах коливаються в межах 0,14-0,90 км^3/рік.

У Поліському й Карпатському районах, що достатньо забезпечені місцевим стоком, ці показники становлять від 1,81 до 7,92 км^3/рік (табл.2)[4].

Згідно з визначенням Європейської економічної комісії ООН, Україна вважається водонезабезпеченою. До таких належать країни, водні ресурси яких не перевищують 1,7 тис. м^{3}власного річкового стоку на рік на людину. В Україні запаси прісної води у 8,5 разів менші від світового показника і на сьогодні в середньому дорівнюють близько 1,04 тис. на одного жителя, тоді як у Німеччині цей показник дорівнює 2,0 тис.м^3/рік на особу, у Польщі – 1,6 тис.м^3/рік , а в Білорусі – 3,3 тис.м^3/рік на одну особу.

Водні ресурси на території України формуються насамперед завдяки атмосферним опадам: снігу і дощу. Через це посушливий клімат (тільки 4% середньомісячної норми опадів у серпні 2015 року), позначився на обсягах запасів поверхневих, ґрунтових та підземних вод, які не встигають відновлюватися.

За умов обмежених об'ємів річкового стоку в Україні велике значення мають природні озера, ставки і болота. Більша частина вод цих водойм відноситься до категорії вікових запасів, які на сучасному етапі використовуються для комунальних потреб порівняно мало, хоча на півдні нашої держави вони є одним з основних джерел водопостачання.

Таблиця 2.

Водні ресурси і водозабезпеченість території України за адміністративнимрозподілом
(За даними Державного агентства водних ресурсів України)

№ з/п	Економічний район, область	Ресурси річкового стоку, км^3/рік				Забезпеченість середньо-багаторічним річковим стоком, тис. м^3/рік			
		Середньо-багаторічні		Маловоднний рік		95% забезпеченостіна 1 км^2		на 1 людину	
		місцеві	сумарні	місцеві	сумарні	місцеві	сумарні	місцеві	сумарні
Карпатський		18,66	25,40	9,79	13,44	329,7	448,8	3,00	4,09
1.	Закарпатська	7,92	13,30	4,47	7,29	618,7	1039,1	6,29	10,57
2.	Івано-Франківська	4,59	9,40	2,17	4,77	330,2	676,3	3,26	6,67
3.	Львівська	4,92	5,55	2,66	3,00	225,7	254,6	1,87	2,11
4.	Чернівецька	1,23	10,10	0,49	5,60	151,8	1246,9	1,33	10,94
Подільський		6,42	11,96	3,27	6,00	105,4	196,4	1,48	2,75
5.	Вінницька	2,47	11,00	1,16	5,96	93,2	415,1	1,39	6,21
6.	Тернопільська		1,81	7,26	1,05	4,10	131,2	526,1	1,58
7.	Хмельницька	2,14	9,82	1,06	5,36	103,9	476,7	1,50	6,86
Поліський		11,11	40,10	5,21	24,10	108,8	392,8	2,28	8,23
8.	Волинська	2,18	4,05	0,94	1,91	107,9	200,5	2,06	3,81
9.	Житомирська	3,15	3,71	1,05	1,28	105,4	124,1	2,27	2,67
10.	Рівненська	2,33	7,00	1,27	3,56	115,9	348,3	1,98	5,97
11.	Чернігівська	3,45	29,57	1,95	19,42	108,2	927,0	2,77	23,74
Центральний		3,05	47,65	1,17	27,90	61,1	955,0	0,52	8,15
12.	Київська	2,04	46,40	0,76	28,80	70,6	1605,5	0,46	10,45
13.	Черкаська	1,01	47,40	0,41	29,10	48,3	2267,9	0,72	33,79
Придніпровський		2,44	56,70	0,54	33,66	29,2	677,4	0,37	8,55
14.	Дніпропетров-ська	0,87	53,00	0,14	32,50	27,3	1661,4	0,24	14,86

На території України налічується близько 20 тис. озер, які займають 0,3% її території з об'ємом прісної води в них 2,3 км^3. Вода таких озер використовується для місцевого водопостачання, зрошення, акумуляції прісної води та риборозведення. Нині по всій Україні спостерігається зменшення запасів води в річках та озерах. Подекуди цілі села залишаються без води, бо вона зникає із криниць. Цього року така екологічна катастрофа не обминула найбільше озеро України – Світязь, яке обміліло аж на 42 сантиметри при глибині 163,27 сантиметри. На думку вчених, це пов'язано з певною циклічністю кліматичних умов, яка повторюється раз у 9-11 років.

Формування якості води у водоймах і водотоках відбувається під впливом природних особливостей водозбору, а також закономірностей розвитку і функціонування водних екосистем в умовах багатофакторного антропогенного впливу на них. Основними чинниками забруднення водних ресурсів є точкові скиди, дифузійні джерела забруднюючих речовин у межах водозбору, надходження забруднюючих елементів з атмосфери. Практично всі річки знаходяться під антропогенним впливом і можливості екстенсивного водозабору для господарських потреб із багатьох водойм вичерпані.

Глобальне потепління призвело до зміни клімату, за якого почастішали посухи не лише у теплий період року, а й у холодний. Крім того, через високі температурні показники взимку часто не утворюється сніговий покрив. А саме завдяки таненню снігу водні ресурси відновлюються найкраще. За таких кліматичних умов відбувається зниження рівня ґрунтових вод, що є характерним не тільки для України, але й для інших європейських країн.

Разом з тим, потреба у питній воді постійно зростає, зокрема, через зміну соціальних стандартів, потребу у зрошуванні, нераціональне водокористування, незадовільний технічний стан систем водоподачі тощо. Уже тепер у деяких регіонах України через дефіцит якісної питної води її подають за графіком, а понад 800 тисяч людей у 13 областях користуються привізною водою. І якщо нині українці споживають у середньому близько 350 літрів води щодоби, то вже за 15-20 років про таке споживання води й мови не може бути.

Водний ресурс нашої країни, зосереджений у поверхневих водоймах, доповнюють підземні запаси води. Підземні води

відіграють важливу роль у формуванні річкового стоку і в господарській діяльності, особливо для питного водозабезпечення населення України.

За даними Держводагенства України, прогнозні ресурси прісних підземних вод на території України становлять 22,5 км^3/рік, тобто майже 40% від загальних водних ресурсів України, що в середньому складає 1,15 м^3/добу на одну людину.

Перспективи реалізації принципів сталого розвитку в Україні не можна розглядати у відриві від здійснюваних у державі ринкових реформ. Перехід до сталого розвитку як країни загалом, так і окремих її регіонів, має відбуватися у тісному взаємозв'язку з радикальною структурною і техніко-технологічною перебудовою суспільного виробництва на основі прискорення темпів НТП, зокрема, у напрямі всебічної екологізації не лише базових галузей економіки, а й усіх сфер людської діяльності. Всеце враховане в затвердженій Президентом України Стратегії сталого розвитку «Україна - 2020»[5].

Стратегію сталого розвитку України розроблено як рамковий документ для підготовки відповідних законодавчих актів. Стратегія сталого розвитку України покликана дати механізми узгодження економічної, соціальної та екологічної складових збалансованого розвитку суспільства в країні, систематизувати план дій і терміни виконання конкретних етапів.

Стратегія сталого розвитку України визначає цілісну систему поглядів на збалансованість гуманістичного, соціального, економічного та екологічного розвитку України, правові основи, принципи, завдання та організаційні заходи переходу країни до сталого розвитку і є базою для розробки відповідної стратегії, державних, регіональних та інших програм, проектів соціально-економічного розвитку на найближчу та віддалену перспективу.

Перехід до сталого розвитку на глобальному рівні можливий лише за умов збереження необхідної якості навколишнього середовища, ліквідації і недопущення міжнаціональних, конфесійних, збройних, інших міжрегіональних конфліктів, тероризму на будь-якій основі, ліквідації бідності, рівноправності жінок і зацікавленого виконання на національному, регіональному та місцевому рівнях всіх основних вимог цього розвитку [1].

Сфера природокористування – це вид господарювання, який безпосередньо пов'язаний з використанням природних продуктивних сил, а тому насамперед чутливий до жорсткого впливу екологічного балансу. Сфера природокористування першою зазнає екологічного впливу навколишнього середовища внаслідок необдуманого втручання в систему його зв'язків. Відбувається зниження ефективності саме цієї сфери матеріального виробництва, що через певний час неминуче позначається на ефективності суспільного виробництва в цілому.

Таблиця 3.

Основні показники водопостачання і водовідведення

(За даними Державного агентства водних ресурсів України, млн $м^3$)

№ з/п	Показники	Розрахунковий період, роки			
		2011	2012	2013	2014
1.	Забрано води з природних водних обєктів	14651	14651	13625	11505
2.	Спожито свіжої води	10086	10507	10092	8710
	в тому числі для:				
	- виробництва	5514	5681	5363	-
	- побутово-питних потреб	1860	1848	1765	-
3.	Загальне відведення зворотних вод	8044	8081	7722	6587
	-у % від спожитої свіжої води	79,7	76,9	76,5	75
	в тому числі				
	забруднених	1612	1521	1717	923
	-з них без очищення	309	292	265	175
4.	Обсяг повторно використаної води	45209	45806	45150	-
5.	Потужність очисних споруд	7687	7577	7592	7190

В аспекті використання водних ресурсів виробничі відносини у сфері природокористування повинні орієнтувати господарюючі об'єкти на економічно ефективне використання природних систем (водних ресурсів) за обов'язкової умови їх збереження та охорони і будуватись на основі інтегральних еколого-економічних принципах, що забезпечують відповідну рівновагу в процесі взаємодії суспільства і природи.

Динаміка використання та експлуатації водних ресурсів в Україні, наведена в табл.3, свідчить про нерівномірний розподіл використання свіжої води за останні роки та зальне зменшення

обсягів спожитої свіжої води з різних причин [4]. Так, водозабір з природних водних об'єктів у 2014 році зменшився більш як на 2000 млн $м^3$, а споживання свіжої води зменшилось на майже на 1400 млн $м^3$ порівняно з 2013 роком. Разом з тим, обсяг оборотного водопостачання у 2013 році зменшився майже на 700 млн $м^3$ у порівнянні з 2012 роком, при збільшенні обсягів скидання забруднених зворотних вод майже на 200 млн $м^3$ за цей же період при стабільному водовідведенні 75-77% від обсягу спожитої свіжої води за період 2011-2014 роки. Екологічною проблемою на сьогоднішній день є проблема скидання неочищених каналізаційних стоків у природні водні об'єкти. Так, у 2014 році із загального обсягу 6587 млн $м^3$ відведених зворотних вод, тільки 1416 млн $м^3$ (21,5%) – нормативно очищених, хоча потужність наявних очисних споруд дозволяє провести очищення більш як 7500 млн $м^3$стічних вод перед їх відведенням[2].

За такої ситуації із нераціональним, зі шкодою для оточуючого середовища, водоспоживанням в Україні, зростає роль органів місцевого самоврядування в сталому розвиткові територій,на яких проживають їхні громади.

Вплив органів місцевого самоврядування на сталий розвиток територій. Після розпаду соціалістичної системи багато країн східної Європи та СНД почали процес децентралізації, тобто передачу частини функцій від органів центральної до органів місцевої влади, що дасть можливість громадянам брати активну участь у самоврядуванні територій, на яких вони проживають.

Намагаючись стимулювати економічний розвиток і ефективне врядування, зменшити рівень бідності та надати якісні послуги, органи влади на місцях зустрічаються з численними проблемами, до яких належать: обмеженість можливостей та юридичні перепони на шляху співпраці між місцевими адміністраціями; недостатня активність суспільства; брак фінансових ресурсів; роздроблена структура муніципалітету тощо.

Незважаючи на прийняття ряду законів [6,7], які регулюють процеси участі громадян в управлінні, місцеве самоврядування в Україні продовжує перебувати у стані системного занепаду, що відбувся внаслідок здійснення на державному рівні впродовж тривалого часу політики приниження ролі інститутів місцевої

демократії, насаджування механізмів централізації і тотального адміністрування. Внаслідок цього значна частина жителів територіальних громад сіл, селищ та багатьох міст так і не змогли відчути ефективності діяльності органів місцевого самоврядування та отримати від них якісні послуги.

Головними причинами такого стану є:

1) відсутність чіткого розмежування повноважень між органами державної влади та органами місцевого самоврядування;

2) протистояння та боротьба за владу між державними адміністраціями і радами різних рівнів;

3) недосконаліть законодавчої бази щодо забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування;

4) слабка професійна підготовка керівниківта членів організацій самоврядування населення. Зокрема, це стосується знань у галузі юриспруденції, закономірностей державного управління та місцевого самоврядування, бухгалтерського обліку, діловодства, соціальної роботи тощо;

5) велика кількість дуже малих за чисельністю населення територіальних громад. Наприклад, вУкраїні середній розмір одиниці місцевого врядування лише 4600, а в сільській місцевості – всього 1500 осіб. Натомість в Болгарії та Польщі немає територіальних громад менше 10000 осіб і дуже мало – з населенням менше 20000 осіб.

Одним із шляхів виходу з такої ситуації є залучення громад до вирішення проблем місцевого розвитку, адже первинним суб'єктом місцевого самоврядування українське законодавство визнає «територіальну громаду» і гарантує їй право на реальну здатність самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання сталого розвитку територій, на яких проживають члени цієї громади.

Територіальні громади, різноманітні форми самоорганізації населення і місцевого самоуправління на місцях покликані стати потужним прискорювачем демократичних реформ і зародження нової інфраструктури громадянського суспільства.

В країнах розвиненої демократії для розширення можливостей кожної громади або органу місцевого самоврядування (муніципалітету) для відстоювання своїх прав

перед центральними органами влади створюються спілки або асоціації громад.

Сьогодні, як ніколи раніше за весь період незалежності України, постало питання щодо об'єднання територіальних громад. Необхідно відмітити, що це питання піднімалось й раніше, але для його вирішення не вистачало, як фінансового забезпечення, так і повноцінного законодавчого врегулювання. Ситуацію, що склалась, повинен врегулювати Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [6], який повинен стати точкою відліку для проведення необхідних заходів з повномасштабного оновлення адміністративно-територіального устрою громад.

Урядом та парламентом України прийнято ряд постанов, спрямованих на розвиток виключно об'єднаних територіальних громад, зокрема, про те, що при добровільному об'єднанні в бюджетах таких громад залишатиметься 60% податку на доходи фізичних осіб. Також відповідно до цього Закону передбачено форми та шляхи державної підтримки добровільно об'єднаних громад [6,7].

Слід відмітити, що для налагодження якісного та конструктивного процесу об'єднання територіальних громад необхідно проводити роз'яснювальну роботу серед населення, де обґрунтовано і детально розглянути можливі варіанти, адже можна стверджувати, що їх може бути декілька, наводити головні аргументи, що об'єднання покращить економічний стан, дозволить реалізовувати концепцію сталого розвитку територій.

Роль територіальних громад у соціо-екологічному облаштуванні території. Виробничо-ресурсні відносини на місцевому рівні мають бути спрямованими на раціональне, бережливе використання природних ресурсів та екологічне облаштування території.

До проблем природокористування, які успішно могли б вирішуватись на місцевому рівні, відносяться як покомпонентні, так і екосистемні проблеми. Першочерговими з них є підвищення родючості ґрунтів шляхом збалансованого внесення органічних і мінеральних добрив та раціонального використання і охорони водних ресурсів шляхом збереження та бережливого відношення до природних джерел (річки, озера, водосховища, ставки та ін.) прісної води придатної для комунально-господарського використання.

У охороні водних ресурсів територіальні громади мають постійно дбати про дотримання водоохоронних зон, розчищення русел малих річок, обстеження на відповідність санітарним вимогам та облаштування місцевих колодязів і виходів на поверхню підземних джерел, контроль, у тому числі – лабораторний, якості питної води.

Спеціальні наглядові комісії територіальних громад повинні здійснювати контроль за станом водозаборів і водоочисних споруд, проводити просвітницьку роботу щодо недопустимості осушування заболочених ділянок у заплавах річок задля розширення садово-городніх ділянок, миття автомобілів і попадання паливно-мастильних матеріалів у ріки та водойми і багато інших заходів.

Збереженню водних ресурсів та покращенню мікроклімату територій сприятиме їх озеленення і розширення лісопаркових зон, заповідних угідь, громадський контроль за обмеженням збирання рослин, занесених до Червоної книги, контроль за раціональним використанням природних надр, рекультивація кар'єрів тощо.

Вплив органів місцевого самоврядування на реалізацію природоохоронних заходів є одним із напрямків у реформуванні державної влади в Україні із закріплення прав за місцевими громадами на отримання частини прибутку від використання природних ресурсів, що знаходяться на їх території та зобов'язання з проведення природоохоронних заходів [8,9].

Вирішення зазначених проблем потребує значних фінансових витрат. Акумулювати фінансові ресурси можна шляхом співпраці муніципалітетів.

Обєднання фінансових ресурсів кількох територіальних громад задля спорудження водопроводу, систем водовідведення та газопостачання, будівництва автошляхів чи очисних споруд сприятиме долученню до цих соціальних благ більшої кількості мешканців та зниженню вартості послуг з розрахунку на одного жителя завдяки економії на масштабі. В такий же спосіб можна було б придбати спеціальне обладнання і устаткування для ремонту доріг, каналізаційне та водопровідне обладнання, пожежну машину, машини і контейнери для вивозу побутових відходів тощо.

Спільне інвестування територіальних громад виправдовує себе і при спорудженні об'єктів соціальної інфраструктури:

дільничих лікарень, фельдшерсько-акушерських пунктів, бібліотек, стадіонів. Важливе значення при цьому має і добровільна спільна праця членів територіальних громад на будівництві та реконструкції соціальних об'єктів.

Важливе значення для розв'язання проблем сталого територіального розвитку та економії витрат має муніципальна інституційна кооперація і створення асоціацій міст та сільських населених пунктів, цільових фондів, галузевих компаній, міжгромадських об'єднань. Об'єктивними передумовами міжмуніципальної співпраці є контактна взаємозалежність (економічна, соціальна, культурна, ресурсно-екологічна) та можливість втілювати проекти, які виходять за межі їхніх власних можливостей.

Концепція сталого розвитку України. Концепція сталого розвитку України розроблена як рамковий документ для підготовки відповідних законодавчих актів. Стратегія сталого розвитку України покликана дати механізми узгодження економічної, соціальної та екологічної складових збалансованого розвитку суспільства в країні, систематизувати план дій і терміни виконання конкретних етапів.

Концепція сталого розвитку України визначає цілісну систему поглядів на збалансованість гуманістичного, соціального, економічного та екологічного розвитку України, правові основи, принципи, завдання та організаційні заходи переходу країни до сталого розвитку і є базовою для розробки відповідної стратегії, державних, регіональних та інших програм, проектів соціально-економічного розвитку на найближчу та віддалену перспективу.

Висновки. Одним із шляхів покращення ситуації у сфері водокористування є залучення громад до вирішення проблем місцевого розвитку, адже українське законодавство ґарантує залишати 60% податку на доходи фізичних осіб в бюджетах громад та право самостійно вирішувати питання сталого розвитку територій, на яких проживають члени цих громад. Виробничо-ресурсні відносини на місцевому рівні мають бути спрямованими на раціональне, бережливе використання природних ресурсів та екологічне облаштування території.

Список джерел

1. Садовенко А.П., Середа В.І., Масловська В.Ц. Сталий розвиток суспільства: Навч. посібник. – К., 2007. – 240 с.

2. SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF TERRITORIES AS GLOBAL CHALLENGES (OF GOVERNANCE) IN THE 21st CENTURY. INTERNATIONAL JOURNAL OF NEW ECONOMICS AND SOCIAL SCIENCES №2(2) 2015.

3. Хвесик М.А., Головинський І.Л., Яроцька О.В. Продуктивність водо ресурсних джерел України: теорія і практика. – К., 2007. – 412 с.

4. Статистичний довідник України за 2012-2014 роки.

5. Про Статегію сталого розвитку «Україна - 2020».

6. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 5 лютого 2015 року № 157-8.

7. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні».

8. Закон України «Про охорону водних об'єктів».

9. Закон України «Про стічні води та їх очищення».

© Окорський В.П., 2016

1.5. Визначення стратегічних напрямів розвитку рекреаційного господарства регіонів

Формування та реалізація політики соціально-економічного розвитку регіонів України обумовлюється економічним потенціалом регіону, особливостями економічних відносин в регіоні, пров'язаних із становленням та розвитком ринкової системи господарювання, специфікою організаційно-керівних факторів, а також існуючою державною регіональною політикою.

Значний внесок у формування економічного потенціалу регіону робить його рекреаційна складова. Рекреаційний потенціал регіону визначають не лише за наявністю та цінністю ресурсів для розвитку даного виду діяльності, але й за рівнем розвитку рекреаційної інфраструктури, виробничим потенціалом та його комплементарністю із рекреаційним господарством, трудовими ресурсами та іміджем, створеним у очах потенційних рекреантів.

Раціональне та ефективне використання рекреаційного потенціалу території стало однією з важливих складових політики соціально-економічного розвитку регіонів. Вирішенню цього та інших завдань підпорядкована діяльність рекреаційного господарства. Довгий час розгляд його ролі в розвитку економіки обмежувався спричинюваним ним оздоровчим ефектом. Якщо розглядати це в політекономічному аспекті, рекреаційна галузь сприяє простому і розширеному відтворенню робочої сили, а значить і більш ефективному її використанню в процесі

виробництва, що виражається в підвищенні продуктивності праці, збільшенні коефіцієнта використання фонду робочого часу за рахунок зменшення кількості днів, втрачених через хворобу тощо. За рекреацією визнавались також соціально-культурна та політична (щодо міжнародного туризму) функції. Культурний відпочинок та подорожування неабияк сприяють духовному збагаченню людини, розширенню її кругозору, розумовому, моральному вдосконаленню, а спілкування з людьми інших національностей ще й зміцнює культурні зв'язки та дружбу народів.

Але в останні десятиліття ситуація щодо усвідомлення економічної ролі рекреаційної сфери в розвитку суспільства різко змінилась. Пов'язано це із бурхливим розвитком туризму – найдинамічнішого виду рекреаційної діяльності. Значення його у розвитку регіонів полягає в наступному:

– сектор туризму може бути важливим рушієм їх економічного розвитку, оскільки має сильний ефект мультиплікації і опосередковано впливає на основні галузі економіки, які тим чи іншим чином беруть участь у обслуговуванні туристів: промисловість, будівництво, сільське господарство, транспорт і зв'язок, торгівлю, страхування, культуру і мистецтво тощо;

– туризм – могутній стимулятор функціонування малого та середнього бізнесу, так як для організації деяких видів туристичної діяльності та надання окремих видів туристичних послуг не потрібно великого стартового капіталу;

– він може бути потужним фактором вирівнювання рівнів економічного розвитку відсталих регіонів, які здебільшого є незабезпеченими достатньою мірою мінерально-сировинними ресурсами, на базі яких можна було б розвивати промислове виробництво, із занепадаючим сільським господарством та населенням, кількість якого стрімко скорочується;

– це одна з небагатьох галузей економіки, яка може за короткий термін залучити іноземний капітал. Зараз на нього припадає 7% загального обсягу світових інвестицій. [*1*].

Отже, завдяки своїм організаційним і функціональним особливостям туризм є динамічною галуззю, діяльність якої може забезпечити стабільне надходження прибутків, в тому числі і у валюті, сприяти відлагодженню стійких міжгалузевих зв'язків,

здійснювати суттєвий вплив на структуру грошових доходів і витрат населення, активізувати економічне зростання.

Проте, розвиток рекреаційної сфери вимагає зваженого, науково обґрунтованого підходу, оскільки рекреаційна діяльність, окрім позитивного впливу на економіку, соціум та навколишнє середовище, здатна спричиняти й негативний ефект. Так, виникнення економічної залежності від даної сфери, розбалансування економіки, локалізована інфляція, зростання цін на нерухомість у рекреаційних районах, розповсюдження небажаних соціальних явищ, виникнення напруги між місцевими громадами та туристами, небезпечне для довкілля втручання в природні процеси, використання шкідливих технологій – далеко не повний перелік наслідків непродуманого розвитку рекреаційного господарства, що вже починають даватися взнаки і в українських регіонах інтенсивного розвитку рекреаційної діяльності: Причорноморському, Карпатському та м. Київ.

Крім того, функціонування рекреаційного господарства та туристичної індустрії в нашій країні супроводжується рядом проблем, що своїм корінням сягають недавнього минулого. Ще наприкінці 80-х років XX сторіччя вчені відмічали проблеми, притаманні розвитку рекреаційного господарства як СРСР, так і України: зростання негативних тенденцій у рекреаційному ресурсокористуванні, конкуренція за ресурси між рекреаційною та іншими галузями народного господарства, негативні екологічні та економічні аспекти розвитку і функціонування рекреаційного господарства, конфліктність відносин між різними видами рекреаційної діяльності, недосконаліть управлінської структури тощо [2]. З часом ці проблеми не вирішились, а деякі навіть загострились. Це, насамперед, стосується рекреаційного ресурсокористування, конкуренції з приводу використання ресурсів в середині самої галузі, а також між нею та іншими сферами національної економіки.

На розвиткові даної сфери негативно позначилась явища, що неминуче виникають на етапі переходу від однієї економічної системи та способу господарювання до іншої, а також у зв’язку зі світовими економічними кризами. Збереження практики фінансування галузі за залишковим принципом, різке падіння попиту на рекреаційні послуги в зв’язку із зубожінням населення, скрутна фінансова ситуація, а то й банкрутство підприємств, на балансі яких знаходились санаторно-курортні та інші заклади

рекреаційної інфраструктури, нераціональне використання рекреаційних ресурсів, недосконала система управління сферою, – ці та інші процеси призвели до загального різкого спаду показників виробництва рекреаційних послуг, розбалансованості його компонентних та територіальних елементів, низького рівня ефективності їх функціонування.

До того ж, сучасні реалії, пов'язані із протистоянням України та Росії, вкрай негативно позначилися на розвиткові туризму. Тяжкою втратою для України стала окупація Криму, насиченому цінними ресурсами для розвитку масових пляжного, оздоровчо-лікувального, пізнавального та активних видів туризму. Хронічно не задовольняються рекреаційні потреби населення, що залишилось на окупованих територіях Донецької та Луганської областей, або отримало статус внутрішньо переміщених осіб: ця частка споживчого ринку рекреаційних послуг України фактично втрачена на сучасному етапі. Якщо у 2013 році частка Донецької та Луганської областей у кількості обслугованих суб'єктами туристичної діяльності громадян України становила 3,3% та 1,0% відповідно, то у 2015 – 0,16 та 0,04% відповідно [3, 4].

У особі російських та білоруських туристів втрачена також значна частка ринку в'їзного туризму. Якщо напередодні російсько-української війни послугами вітчизняних суб'єктів туристичної діяльності скористалось майже 169 тис. російських та 9,2 тис. білоруських туристів, то у 2015 році їх кількість скоротилась у 97 та 10 разів відповідно [3,4].

Маючи багатющі рекреаційні ресурси, Україна стала значним експортером туристичних послуг! Виїзному туризму перед внутрішнім віддало перевагу у 4,6 разів більше громадян України, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності у 2015 році [5]. А кількість виїзних туристів перевищила в'їзних у 108 разів [5], тоді як для того, щоб туристична сфера країни вважалася ефективною, треба, щоб перевага в'їзних туристів над виїзними була як мінімум втричі.

Сучасний розвиток рекреаційного господарства регіонів ускладнюється також відсутністю чітких і стабільних механізмів економічного регулювання господарських відносин, економічних важелів і стимулів розвитку, низьким рівнем розвитку соціальної інфраструктури загального призначення, дефіцитом інформаційного та рекламного забезпечення; нестачею

висококваліфікованих кадрів для рекреаційної сфери, подекуди несприятливою радіаційно-екологічною ситуацією (поліські регіони), відсутністю у населення навичок підприємницької діяльності в рекреаційній галузі тощо.

Необхідним теоретико-методологічним підґрунтям для вирішення практичних завдань функціонування рекреаційного господарства є врахування основних засад, що виражають вимоги суспільства щодо організації рекреаційної діяльності в сучасних умовах і знайшли своє відображення у взаємопов'язаних принципах розвитку рекреаційного комплексу та рекреаційного господарства як його складової. Ці вихідні положення можна поділити на загальні, які стосуються рекреаційного комплексу так само, як і будь-якої іншої складової продуктивних сил, та специфічні. Загальні принципи вимагають сталого розвитку, раціонального розміщення, збалансованості та пропорційності між обсягами рекреаційних ресурсів та рекреаційними навантаженнями, а також між рекреаційними потребами та рекреаційною інфраструктурою. Загальним та актуальним є принцип децентралізації, необхідність якого ще за радянських часів обґрунтовували вчені [2]. А також вирівнювання рівнів економічного розвитку регіонів та збереження екологічної рівноваги.

Специфічні принципи розвитку рекреаційного господарства розглянемо більш докладно.

Принцип доступності рекреаційних послуг широким верствам населення забезпечує конституційне право усіх громадян України на відпочинок, охорону здоров'я, задоволення духовних потреб та ін. Таким чином, повинні розвиватись різноманітні галузі та напрями рекреаційної справи, які б враховували можливості усіх верств населення держави щодо реалізації цих прав: соціальний, молодіжний, сімейний, дитячий туризм тощо.

Принцип раціонального використання рекреаційних ресурсів полягає як у пріоритетному використанні в рекреаційних цілях територій з багатим природним, історико-культурним потенціалом, так і у раціональному проведенні рекреаційної діяльності на таких територіях. Цей принцип реалізується в наступних заходах:

– створенні кадастру, класифікації та здійсненні оцінки рекреаційних ресурсів;

– визначенні напрямів освоєння і розвитку рекреаційних ресурсів;

– розробці показників допустимих навантажень на рекреаційні території;

– введенні спеціальних режимів функціонування рекреаційних об'єктів та організації контролю за їх дотриманням з метою збереження цілісності та забезпечення можливості своєчасного відновлення рекреаційних ресурсів;

– виваженому плануванні та проектуванні розміщення і будівництва об'єктів як рекреаційного, так і іншого призначення на територіях із значним рекреаційним потенціалом.

Принцип підвищення якості рекреаційних послуг реалізується в наступних напрямах діяльності:

– орієнтації на споживача, яка полягає у врахуванні індивідуальних інтересів кожного рекреанта;

– розробці гнучкої системи рекреаційних послуг, що надаються, передбаченні можливості зміни та доповнення їх набору, що входить до складу рекреаційного продукту;

– покращенні якості рекреаційного сервісу, доведення його до рівня найкращих світових зразків;

– привнесенні до туристичних послуг, що надаються, національно-культурних елементів, які б якісно по-новому відрізняли український турпродукт на світовому туристичному ринку;

– удосконаленні та запровадженні новітніх технологій надання послуг та виробництва продукції рекреаційного призначення.

Враховуючи особливості сучасного розвитку рекреаційного господарства в Україні, існуючий для цього потенціал, беручи до уваги принципи функціонування рекреаційного господарства можна окреслити цілі його подальшого розвитку.

Головною *метою* розвитку рекреаційного господарства в регіонах є формування екологічно і соціально орієнтованих збалансованих регіональних рекреаційних систем, здатних задовольняти специфічні потреби рекреантів у коротко- та середньотривалих видах відпочинку на високому рівні, а також приносити регіонам економічні, комерційні, соціальні та екологічні вигоди.

Досягнення цієї мети повинно будуватись на наступних *принципах:*

– екологічності, що полягає у гармонізації відносин між людиною та природою, відповідальності за стан довкілля перед прийдешніми поколіннями з боку сучасного суспільства та кожного його члена зокрема, екологізації рекреаційного господарства;

– невід'ємності рекреаційної діяльності і охорони та захисту тих ресурсів, що використовуються в її процесі;

– наукової обґрунтованості проведення тих чи інших видів рекреаційної діяльності на певних територіях;

– відповідальності, що полягає у повному усвідомленні органами місцевої влади та організаторами рекреаційної діяльності усіх загроз та негативних впливів на економічне, комерційне, соціальне та природне середовище, які супроводжують розвиток рекреаційного господарства, та запобігання небажаним наслідкам шляхом раціональної організації регіональних рекреаційних систем;

– пріоритетності збереження екологічної рівноваги перед отриманням комерційного зиску;

– паритетності та пропорційності фінансування рекреаційної галузі;

– інноваційності, котра полягає у розробці та застосуванні новітніх механізмів урівноваження рекреаційних потреб з оптимальним рівнем рекреаційних навантажень на довкілля, що не порушуватиме природню рівновагу в екологічних системах;

– прозорості, що має забезпечити порозуміння органів влади та суб'єктів рекреаційної діяльності з місцевими громадами з приводу екологічної безпеки та соціально-економічного добробуту останніх, реалізації прав власності на рекреаційні об'єкти, легітимності дій сторін і т.ін.

Втілення вищезазначеної мети передбачає постановку наступних задач та розробку комплексних заходів щодо їх реалізації по таким стратегічним напрямам:

*У галузі координації і управління***:**

– вдосконалення системи управління рекреаційною галуззю на обласному, районному, місцевому рівнях шляхом оптимізації організаційно-управлінської структури;

– стимулювання місцевої ініціативи в управлінні галуззю та прийнятті рішень щодо її функціонування;

– створення сприятливих організаційно-правового та економічного середовища для залучення у сферу малого та

середнього бізнесу, забезпечення рівних умов для їх участі в рекреаційній господарській діяльності;

– розробка ефективної системи моніторингу і оцінки наслідків, як позитивних, так і негативних, функціонування рекреаційного господарства.

У галузі ресурсокористування:

– оцінка екологічного потенціалу природних рекреаційних ресурсів, визначення їх екологічної місткості та регуляція на їх основі масштабів відвідуваності;

– створення кадастру рекреаційних ресурсів, надання їм спеціального статусу;

– ефективне та раціональне використання усіх видів рекреаційних ресурсів, забезпечення органами влади контролю за їх використанням;

– використання регіональних переваг у забезпеченості ресурсами, інфраструктурою для ефективного розвитку рекреаційного господарства.

У галузі фінансового забезпечення:

– вдосконалення та раціональне використання фінансово-кредитних важелів управління галуззю;

– розробка адресних інвестиційних програм для перспективних з точки зору стимулювання економічного зростання регіонів видів рекреаційної діяльності;

– забезпечення доступності до кредитних ресурсів;

– стимулювання інвестиційної діяльності в рекреаційній сфері регіону.

У галузі удосконалення матеріально-технічної бази рекреації:

– сприяння розвитку регіональної рекреаційної інфраструктури;

– забезпечення ефективного використання наявної рекреаційної інфраструктури шляхом реконструкції та модернізації діючих об’єктів рекреаційного господарства;

– піднесення на якісно вищий рівень стану регіональної та соціальної інфраструктури, що використовується в рекреаційній діяльності.

У галузі маркетингової діяльності:

– підтримка процесу поширення інформації про рекреаційні можливості регіону;

– забезпечення популяризації регіонального рекреаційного продукту на внутрішньому та зовнішніх ринках рекреаційних послуг;

– сприяння процесу удосконалення традиційних і розробці нових, специфічних для даного регіону, рекреаційних послуг регіонального, загальнодержавного та міжнародного рівнів;

– забезпечення доступності рекреаційних послуг для всіх верств населення;

– сприяння просуванню рекреаційних послуг на внутрішній та зовнішній ринки.

У галузі зв'язків:

– розвиток міжрегіонального і міжгалузевого співробітництва в рекреаційній сфері, оптимально збалансоване регулювання суспільно-економічних відносин у сфері організації і розвитку галузі;

– забезпечення встановлення урівноважених, взаємовигідних зв'язків між рекреаційною та екологічною системами;

– створення механізму постійної взаємодії між рекреаційними підприємствами і науковими установами, що вивчають різні аспекти перебігу рекреаційної діяльності та функціонування рекреаційного господарства, а також навчальними закладами, що спеціалізуються на підготовці кадрів у галузь.

У галузі освіти та науки:

– створення багаторівневої системи підготовки кадрів для рекреаційної сфери, розробка і запровадження перспективних галузевих мінімальних освітніх стандартів;

– підготовка представників приватного сектору, бажаючих займатися наданням послуг у галузі альтернативних видів туризму, з основ бізнесу, соціальної реклами; проведення роз'яснювальної роботи, тренінгів та семінарів з основ організації альтернативних видів туризму, надання інформаційно-консультативних послуг;

– освітня робота серед туристів, котрі відвідують регіон, з приводу способів поведінки в природі та місцевих громадах;

– всебічне вивчення аспектів перебігу рекреаційної діяльності та наукове обґрунтування засад організації та функціонування рекреаційного господарства.

Реалізація цих завдань повинна здійснюватись поетапно: створення програми та плану розвитку рекреаційного господарства в регіонах; удосконалення нормативно-правової бази розвитку даної галузі; безпосередньо розвиток галузі як результат проведення комплексних заходів.

Джерелами фінансування становлення та подальшого функціонування рекреаційного господарства можуть бути: державні кошти, що виділяються з бюджету на розвиток галузі, державні кошти, що виділяються на реалізацію цільових програм, фонди розвитку туризму, прямі іноземні інвестиції, інвестиції приватного сектора, місцеві бюджети, сама галузь.

Для ефективної та якісної реалізації основної мети розвитку рекреаційного господарства обов'язковою складовою частиною її втілення повинна бути система моніторингу та оцінки. Для цього повинна бути розроблена система кількісних і якісних індикаторів, що відповідали б принципам і задачам реалізації головної мети. Її здійснення сприятиме формуванню ефективної, конкурентоспроможної та екологічно безпечної рекреаційної системи регіону.

Отже, виведення рекреаційного господарства регіонів на якісно новий рівень, підвищення ефективності його функціонування можливе лише спільними зусиллями наукових, ділових, управлінських та громадських кіл. Окрім того, для досягнення найвищого ефекту реалізація вищевказаних напрямів розвитку рекреаційного господарства повинна бути взаємоузгодженою та збалансованою. Найкращою формою територіальної організації такого співробітництва на регіональному рівні є створення на територіях із високим рекреаційним потенціалом кластерів – об'єднань виробників рекреаційних послуг із допоміжними підприємствами, організаціями і установами, що постачають перших сировиною, матеріалами, напівфабрикатами, інформацією, здійснюють технічне та кадрове забезпечення, надають консалтингові та маркетингові послуги та послуги реалізації.

Перевагами організації кластерів в регіоні є те, що дані угруповання допомагають чіткіше зрозуміти проблеми та стан економіки регіону, забезпечують замкнутий цикл виробництва, раціональне використання ресурсів, налагодження господарських зв'язків, розповсюдження міжгалузевих технологій, науково-технічної інформації; роблять можливим ефективніше

використання залученого капіталу, дозволяють підвищити якість та результативність маркетингових досліджень, визначити напрями впровадження інновацій; сприяють залученню довготривалих інвестицій; створюють передумови для розвитку бізнесу та науки і т. ін. - відтак, сприяють розв'язанню соціально-економічних проблем регіонів.

Яким чином організовуються кластери? Світовий досвід показує, що це спонтанний процес. Помилковим є штучне об'єднання підприємств і організацій і нав'язування їм певних цілей, копіювання структури і напрямів діяльності вже функціонуючих кластерів. В даному процесі важливими є задачі пошуку можливостей для створення кластерів та їх підтримка, реалізація яких повинна забезпечуватись науковими та управлінськими колами.

Майбутній ефективний розвиток рекреаційного господарства пов'язується з:

– поліпшенням управління галуззю;

– переглядом принципів її фінансування;

– ефективним використанням регіональних переваг в процесі рекреаційної діяльності;

– створенням рекреаційних кластерів;

– стимулюванням участі в рекреаційній діяльності малого бізнесу;

– поліпшенням якості і рівня рекреаційного обслуговування;

– популяризацією відпочинку в різних регіонах України, а не лише в Причорномор'ї та Карпатах;

– покращенням рівня інформованості потенційних рекреантів та інвесторів про рекреаційні можливості регіону;

– державною підтримкою розвитку соціального туризму.

Отже, запорукою покращення показників функціонування рекреаційного господарства є прийняття ряду комплексних заходів за вищевказаними напрямками, результатом виконання яких стане: активізація малого та середнього бізнесу в сфері відпочинку; раціоналізація рекреаційного ресурсокористування та територіальної організації рекреаційного господарства, більш повне використання регіонального потенціалу для його розвитку; покращення стану рекреаційної інфраструктури; забезпечення просування регіонального рекреаційного продукту на внутрішньому та зовнішньому ринках рекреаційних послуг і т. ін.

Вказані заходи сприятимуть забезпеченню основних принципів розвитку рекреаційного господарства: покращенню якості та збільшенню доступності рекреаційних послуг в умовах збереження екологічної рівноваги між сферою відпочинку та довкіллям.

Список джерел

1. Дані з сайту Всесвітньої туристичної організації : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unwto.org.

2. Теория рекреационной географии: Конспект монографии [Текст] /В.С.Преображенский и др. – М., 1988. – 55с.

3. Туристична діяльність в Україні в 2015 році. Статистичний бюлетень [Текст] / відпов. за вип.. О.О.Кармазіна. – К.: Державна служба статистики України, 2016 р. – 76 с.

4. Туристична діяльність в Україні в 2013 році. Статистичний бюлетень [Текст] / відпов. за вип.. І.В.Калачова. – К.: Державна служба статистики України, 2014 р. – 272 с.

5. Туристичні потоки (2000-2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

6. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ [Текст] / за ред.Д.І.Олійника – К.: НІСД, 2015. – 92 с.

© Алєшугіна Н.О., 2016

1.6. Генезис та систематизація теорій регіонального розвитку

Однією з особливостей сучасного етапу розвитку світової економіки є перетворення окремих регіонів на активних індивідуальних гравців на міжнародній арені, підвищення ролі регіонально-просторових утворень та їх господарських систем у протіканні як національних так і міжнародних економічних процесів. Посилення економічної регіоналізації та одночасно загострення проблем, пов'язаних з регіональним розвитком, підвищує увагу дослідників до даної проблематики. Актуалізується завдання обґрунтування теоретичних засад нової парадигми регіонального розвитку, ключовими факторами формування якої є інноваційні технології та стрімкий розвиток інформатизації суспільства.

Дослідження основ регіонального розвитку здійснювали представники різних наукових шкіл регіональної економіки,

зокрема Й.Тюнен, В.Лаунхардт, А.Вебер, В.Кристаллер та ін. (німецька школа), М.Сторпер, Р.Уолкер, Х.Річардсон та ін. (американська), Ф.Перру, Ж.Р.Бурвіль та ін. (французська), Т.М. Безверхнюк, Н.З.Головченко, І.О.Дегтярьова, М.О.Джаман, С.П. Дорогунцов, В.А.Поповкін, В.Є.Реутов, В.І.Чужиков та ін. (українська). Така різноманітність досліджень регіонального розвитку потребує ретроспективної систематизації й виокремлення основних етапів еволюції теоретичних підходів задля встановлення логіки взаємозв`язку базових понять і категорій теорії регіонального розвитку та формування комплексного підходу до визначення її теоретико-методологічних засад.

Дослідження регіональної парадигми розвитку доцільно розпочати із уточнення сутності взаємопов'язаних в цьому контексті понять і категорій, визначення теоретичних основ та аналізу базових взаємозв'язків (рис.1), а також на основі ретроспективної систематизації теорій і концепцій регіонального розвитку.

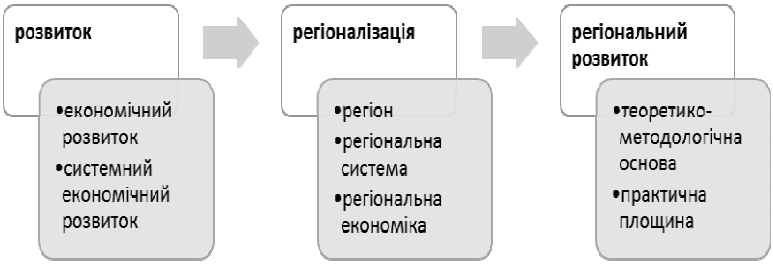

Рис.1. Логіка взаємозв'язку базових понять теорії регіонального розвитку

Для розуміння глибинної сутності економічного розвитку слід враховувати загальнофілософське трактування розвитку, як незворотної, спрямованої, закономірної зміни матеріальних та ідеальних об'єктів. Унаслідок розвитку виникає новий якісний стан структури, спрямованості руху, можливостей

функціонування певної соціальної (економічної) системиУ свою чергу, економічний розвиток це незворотні, спрямовані, закономірні (кількісно-якісні та сутнісні) зміни економічної системи в довготерміновому періоді, що відбуваються під впливом економічних суперечностей, потреб та інтересів, зумовленість яких характеризується дією основних законів діалектики, що не виходять за межі глибинної внутрішньої сутності такої системиУ контексті просторового тлумачення даних понять, регіональний розвиток є безперервним процесом суспільно-територіального системоутворення на основі певних закономірностей: раціонального розвитку регіональних систем, територіальної концентрації і диференціації продуктивних сил регіонів, територіальної комплексності регіональних господарств. Всі вони до певної міри існують автономно і неоднозначно впливають на регіональний розвиток.

Об'єктом дослідження регіонального розвитку є регіон, а отже саме ця категорія потребує уточнення та систематизації.

Якщо у роботах основоположників регіональної економіки регіон (від «region» - країна, край, область) розглядався не як суб'єкт економічних відносин, носій особливих економічних інтересів, а як зосередження природних ресурсів і населення, виробництва і споживання, то у сучасних теоріях регіон досліджується як багатофункціональна і багатоаспектна система, яка одночасно є елементом національної економіки та світового економічного простору загалом.

Найбільшого поширення отримали чотири парадигми регіону, що визначені О.Г.Гранбергом: регіон-квазідержава, регіон-квазікорпорація, регіон-ринок (ринковий ареал), регіон-соціум [1]. Теорія регіональної економіки розвиває й інші спеціалізовані підходи до трактування регіону. Наприклад, регіон як підсистема інформаційного суспільства або регіон як безпосередній учасник інтернаціоналізації та глобалізації економіки.

Вищезазначені підходи значно розширюють предмет дослідження, а отже, зважаючи на багаточисельність підходів до тлумачення сутності регіону, доцільно сформулювати комплексне синтезоване визначення регіону як частини території країни зі специфічними природно-кліматичними та соціально-

економічними умовами, що має чітко означені адміністративні межі та власні органи управління.

Поняття регіону перетинається з поняттям регіональна система та є близьким йому за сутністю. Під регіональною системою розуміється частина території держави, що характеризується відносною однорідністю соціально-економічних показників або просторової близькістю до одного з центрів, які взаємодіють з іншими частинами території держави і мають в обов'язковому порядку органи управління та / або загальні програми розвитку федерального (центрального) рівня.

Визначення сутності регіону і регіональної системи є досить важливими в дослідженнях регіонального розвитку, оскільки саме на рівні регіону та регіональної системи формується та функціонує соціо-еколого-економічна система. А сам регіональний розвиток необхідно розглядати як режим функціонування регіональної системи, який орієнтований на позитивну динаміку параметрів рівня і якості життя населення та забезпечений стійким, збалансованим соціально орієнтованим відтворенням власне соціального, господарського, ресурсного та екологічного потенціалу території.

Безпосередньо дослідженням регіонів, закономірностей їх розвитку і взаємодії займається регіональна наука, або регіоналістика, що являє собою сукупність різних наукових напряків дослідження про регіони, регіональний розвиток, розміщення продуктивних сил, економіку регіонів. Регіональна економіка вивчає економіку регіону, точніше, економіку окремих регіонів: об'єктивні передумови економічного розвитку регіону (географічне положення, природно-ресурсний, демографічний, виробничий потенціал), виробничу структуру, соціальну сферу та умови життя, систему розселення і розміщення господарства, механізм функціонування та управління економікою тощо.

Науково-систематизоване розуміння теорій регіонального розвитку бере початок з XIX століття і пов’язане зі становленням локалізаційного напряму в регіональних дослідженнях. Загалом слід зазначити що історія розвитку регіональної науки проходить під гаслом формування національних шкіл регіонального аналізу.

Найбільш потужною школою вважається німецька, основою якої є теорії розміщення, а основними представниками

Й.Тюнен, А.Вебер, В.Лаунхардт. Зокрема Й.Тюнен на початку XIX століття ввів в економічну науку поняття "локальна економіка".

Фундаментальні уявлення про регіональний розвиток в умовах ринкового середовища були сформовані завдяки класичним теоріям регіонального зростання (Х.Зіберт) та регулювання територіального розвитку (В.Крісталлер, А.Льош). Головною заслугою А.Льоша стала розробка фундаментальних основ теорії просторової економічної рівноваги.

Свій внесок у теоретичну платформу національного розвитку здійснила англо-американська школа. У.Ізард, розвиваючи теорію місцярозташування, розглядав регіональну науку як напрямок соціальних наук, що досліджує роль простору у прийнятті та реалізації економічних рішень. Таким чином, починаючи з 50-х років XX століття, поняття «локальна економіка» трансформується і вводиться нове – «просторова економіка».

Важливим етапом в розвитку регіональної науки є 60-ті роки XX століття, коли відбувається розмежування двох основних напрямів дослідження — макро- та мікрорівня. Поняття «локалізація» вже не ототожнюється з поняттям «регіоналізація» а поняття «регіональна економіка» означає розділ економічного аналізу, що вивчає територіальне розміщення економічної діяльності та диференціації рівнів економічної активності регіонів.

70-ті роки характеризуються початком розробки теорій регіонального розвитку, які основуються на чинниках ендогенного характеру, так званих теорій саморозвитку регіонів. Зокрема, Р.Коуз таким чинником вважає мінімізацію трансакційних витрат на виробництво; Д.Норт — інституціональні адаптації та зміни; інші варіанти даної теорії включають в аналіз технологічні зміни та інновації.

В подальшому, у 80-90-х рр. XX століття, теорія регіонального розвитку розвивається з урахуванням концепції сталого розвитку та теорій конкурентоспроможності, а наприкінці XX — на початку XXI століття, вона враховує вплив соціального капіталу на інноваційний розвиток територій.

В Україні активні дослідження проблем регіонального розвитку розпочинаються після отримання нею незалежності, що сприяло формуванню національної школи регіоналістики,

представниками якої є Т.М.Безверхнюк, Н.З.Головченко, М.О. Джаман, С.П.Дорогунцов, В.А.Поповкін, В.Є.Реутов, В.І. Чужиков та ін.

Проведене дослідження еволюції наукової думки щодо регіонального розвитку дає змогу виділити основні теорії і концепції та охарактеризувати їх еволюційну обумовленість. Можна зробити висновок, що протягом XIX-XX ст. теорії регіонального розвитку більшою мірою були зорієнтовані на економічні чинники, а вже на початку XXI ст. конкурентні переваги районів розглядаються в соціальному, економічному та знаннєвому аспектах. Серед вітчизняних дослідників до аналогічних висновків, отриманих в процесі аналізу еволюції теорій регіонального розвитку, схиляється й І.О. Дегтярьова [2].

Однак, в сучасній науковій економічній літературі існують й інші підходи до класифікації теорій регіонального розвитку. Варто розглянути основні з них.

Так, підхід, запропонований М.О.Джаман, грунтується на систематизації теорій регіонального розвитку за критеріями розміщення та зростання (рис. 2).

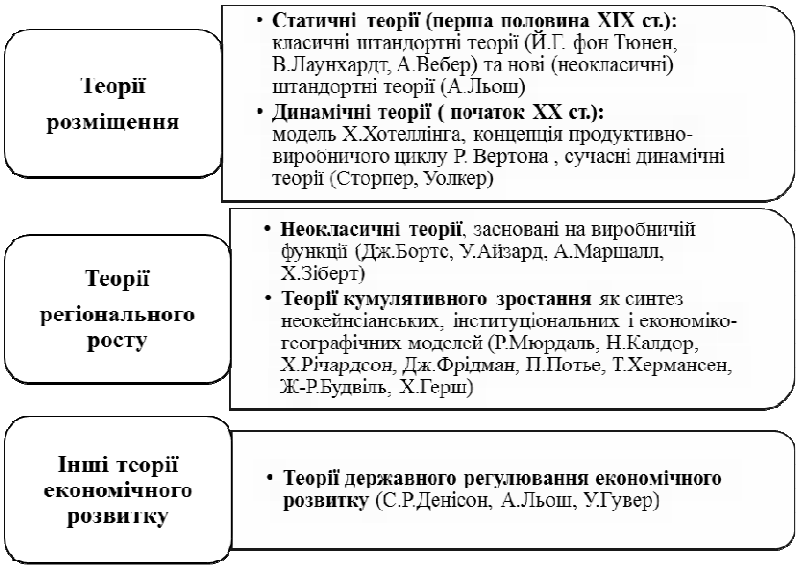

Рис. 2. Класифікація теорій регіонального розвитку за М.О. Джаман [3]

Натомість, О.С. Кіро пропонує підхід, що тісно пов'язаний з попереднім, однак заснований на виокремленні концептуального підґрунтя для формування теорій регіонального розвитку, згідно з яким, вважається, що теорії регіонального розвитку трансформувалися з декількох концепцій (рис. 3)

Рис. 3. Класифікація теорій регіонального розвитку за О.С. Кіро [4]

В.Є.Реутов і Н.З.Головченко пропонують підхід, що грунтується на ретроспективному аналізі основних теорій регіональної економіки і дає підстави для об'єднання в умовах ринкової економіки у три групи: традиційні, технологічні та суспільно-історичні (рис. 4).

До традиційних концепцій відносяться регіональні інтерпретації неокласичних і посткейнсіанських теорій, а також теорії незбалансованого зростання. Головна ідея неокласичних регіональних підходів зводиться до того, що вільний нерегульований ринок природним чином приводить до усунення нерівномірності між регіонами. Відповідно, регіональна політика повинна зводитися до усунення перешкод для вільного переміщення робочої сили і капіталу між регіонами.

Рис. 4. Класифікація теорій регіонального розвитку за В.Є.Реутовим, Н.З.Головченко [5]

Посткейнсіанська теорія допускає державне регулювання міжрегіональних розбіжностей. З ринкових інструментів регіональної політики доцільно використовувати субсидії, кредитні й податкові важелі. Саме вони на сьогодні складають теоретичну основу більшості орієнтованих на бізнес інструментів ринкової регіональної політики. Теорія незбалансованого розвитку прямо протилежна попереднім і стверджує, що ринок без державного регулювання посилює регіональні розбіжності через циклічність і самоорганізацію ринкового механізму, який закріплює високу розвиненість одних регіонів і економічне відставання інших.

Дані теорії мають ряд недоліків. По-перше, вони базуються на великій кількості припущень, як правило, досить далеких від дійсності, по-друге, вони практично не враховують середньо- і довгострокові тенденції суспільно-історичного розвитку.

До технологічних концепцій регіонального розвитку відносять регіональні інтерпретації теорії життєвого циклу товару, теорії «довгих хвиль» і теорії регулювання. Теорія життєвого циклу товару розглядає розвиток виробництва певного продукту як ряд стадій (від інновації до стадії занепаду), розміщення кожної з яких орієнтується на регіони різних країн. Відповідно для підтримки тих або інших регіонів держава повинна не стільки привертати до них інвестиції, скільки сприяти

створенню інноваційної інфраструктури, яка здатна генерувати появу нових продуктів і своєчасно звільнятися від застарілих виробництв. Теорія «довгих хвиль» пояснює регіональний розвиток окремо узятих країн в межах 50-60-річних технологічних циклів, які змінюють один одного. На жаль, технологічні теорії не здатні виробити чіткі рекомендації для вирішення ними ж ідентифікованих регіональних проблем.

Суспільно-історичні регіональні теорії розглядають регіональний розвиток з погляду соціальних конфліктів, суперечностей між центром і периферією, вказуючи на нездатність ринку впоратися з регіональними проблемами. В якості базису дані теорії розглядають зіткнення політичних за формою і економічних за суттю загальнонаціональних і регіональних інтересів. У рамках цих теорій, перш за все, досліджують розподіл ресурсів і політичної влади між регіонами і центром, соціальні розбіжності і конфлікти. Їх практичні рекомендації стосуються не стільки вирішення регіональних проблем, скільки перевлаштування всього суспільства, що з великою умовністю можна визнати конструктивним.

Розглядаючи сучасні теорії регіонального розвитку, доцільно звернутися до досліджень В.І.Чужикова [7]. На особливу увагу заслуговує проведена ним систематизація і класифікація теорій (табл. 1).

Існування різних підходів до дослідження регіонального розвитку доводить, що теорії регіонального розвитку є еволюційно-обумовленими. Кожна теорія формується в соціально-економічних умовах певного регіону, а її розвиток обумовлений особливими регіональними процесами. Таким чином, теорії мають значний вплив на соціальні та економічні умови розвитку суспільства певної місцевості в певний час.

Дослідження процесів еволюції загальної теорії регіональної економіки дозволяє стверджувати, по-перше, про розширення та поглиблення класичних теорій регіонального розвитку, по-друге, посилення методології дослідження процесів регіоналізації. Безумовно, загалом погоджуючись з сформованими теоретичними платформами щодо тлумачення природи регіонального розвитку, варто наголосити, що в умовах посилення процесів інтеграції та регіоналізації змінюються

критерії виокремлення районів, зміст і цілі їхнього функціонування, чинники конкурентоспроможності.

Таблиця 1.

Класифікація сучасних регіональних теорій
за В.І.Чужиковим [7]

Назва	Автор	Основна ідея
1. Конкуренція європейських міст	К.Джексон-Батлер, Л. Висент	Диверсифікація соціально-економічного розвитку провідних європейських міст призводить до виникнення суперактивних центрів
2. Регіональна конкуренція	М. Харб, С. Харди, Л. Албрехтс	В умовах глобалізації світового господарства загострюється конкуренція між окремими країнами та регіонами за залучення інвестицій, грантів, створення нових робочих місць
3. Циклічна сенситивність регіонів	Я. Гордон	Відбувається скорочення до 10—15 років ділових циклів у регіонах, зростає нерівномірність в їхньому розвиткові; слабко-диверсифіковані регіони та їхнє господарство більшою мірою залежать від коливань світової кон'юнктури
4. Новий регіоналізм	М. Кітінг	Фундаментальна теорія, яка передбачає відхід від політики нівелювання регіонального розвитку до підтримки слаборозвинутих регіонів; обґрунтовується створення нової моделі «Європа регіонів»
5. Регіональне планування	У. Ванноп	Внутрішнє та зовнішнє регулювання розвитку регіонів є необхідним з метою усунення екстремальних ситуацій
6. Локальне партнерство	М. Гедес	Між активними і депресивними регіонами мають бути встановлені партнерські відносини, які передбачають зменшення суперечностей між ними
7. Регіональний світ	М. Сторпер	У XXI ст. регіони все частіше виступатимуть як самостійні одиниці у міжнародних відносинах
8. Стратегії просторового планування	В. Солет, А. Фалуазі	З метою уникнення формування екстремальних регіонів слід розробити адекватний механізм та інструментарій підтримки відсталих регіонів

Отже, жодну з теорій не можна повною мірою використовувати в економічній практиці. Скоріше мова може йти про певну «інтегральну» теорію, яка б включала основні елементи існуючих теоретико-методологічних концепцій.

Теорії регіонального розвитку мають прикладний характер. Більшість з них відстоюють тезу, що досягнення вищих соціально-економічних показників, а також динаміка регіональних систем значною мірою залежать від якості управління, а не ресурсного потенціалу. Відповідно, грунтовний аналіз теорій регіонального розвитку є запорукою формування та реалізації ефективної регіональної політики.

Список джерел

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики [Текст]/ А.Г. Гранберг; Гос. ун-т. – Высшая школа экономики. – 4-е изд. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. – 495с.

2. Дегтярьова І.Я. Теорії регіонального розвитку та їх еволюція як основа сучасного регіонального управління [Електронний ресурс] // Вісник НАДУ Регіональне управління та місцеве самоврядування. - С.141-148. Режим доступу: http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2010-4-20.pdf

3. Джаман М.О. Теорія економіки регіонів [Текст] / М. О. Джаман. – К. : ЦУЛ, 2014. – 384 с.

4. Кіро О.С. Еволюція теорій регіонального розвитку в економічній науці [Текст] // Вісник соціально-економічних досліджень – 2010. – № 38. – С.72-83

5. Реутов В.Є., Головченко Н.З. Генезис теоретичних поглядів на регіон та регіональний розвиток / В.Є. Реутов, Н.З. Головченко [Електронний ресурс] // Економіка та держава. – 2010. – № 3. – С.17-22. - Режим доступу: http://www.economy.in.ua

6. Реутов В.Є. Закономірності і парадигми регіонального розвитку / В.Є.Реутов [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2010. – № 9. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=319

7. Чужиков В.І. Глобальна регіоналістика. Історія та сучасна методологія: монографія [Текст] / В Чужиков. – К.:КНЕУ, 2008. – 272 с.

©Ткаченко О.В., Кулага І.В., 2016

1.7. Рывок в будущее: стратегические инициативы США по модернизации экономики на основе ИИ. Актуальные задачи исследования

Количественный статистический анализ показывает [1], что существует проблема «эффекта колеи» (path-dependence problem), а именно: существуют две траектории (А и В), по которым движутся страны. Их экономики растут разными темпами: скорость стран траектории А существенно выше, чем скорость стран траектории В. Это два разных мира, два разных порядка. Возникает вопрос, что делать для перехода с одной траектории на другую. На этот счет есть целый ряд гипотез и заблуждений. Доминирующая гипотеза говорит [1], что институты и стандарты определяют выбор траектории, а «устойчивой колеей» ее делает культура (набор формальных правил, неформальных практик и ценностных установок).

Все более острой становится проблема коммуникативной, когнитивной и нейрокогнитивной дефицитарности действующей модели специалиста и специального и научного знания по отношению к актуальным проблемам человека, производства, экономики и общества. Практически все экономисты сходятся в том, что ключевым дефицитным мировым ресурсом окажется высококачественный человеческий капитал [1 - 3].

Как показывает практика стран, находящихся на траектории А, одним из главных инструментов инновационного управления экономикой, придания ей очередного импульса являются национальные технологические инициативы. В начале XXI века был определен кластер конвергентных NBIC-технологий (нано, био, инфо, когно), который задал основные приоритеты развития ведущих экономик мира на несколько десятилетий вперед. Следовательно, переход на более высокую траекторию инновационного развития требует нового качества когнитивных ресурсов. Рассмотрим реализацию NBIC-стратегии на примере ряда стран, в первую очередь США, которые являются безусловным лидером гонки технологий в рамках зарождающейся «экономики знаний».

Национальный План исследований США в области ИИ [2]. 12 октября 2016 года Белый дом принял два стратегических документа на основе «The Administration’s Report on the Future of Artificial Intelligence». Первый документ «Preparing for the Future

of Artificial Intelligence» (58 стр). Второй документ «National Artificial Intelligence Research and Development Strategic Plan» (48 стр). В первом документе рассматриваются условия и организационно-юридические мероприятия необходимые для широкого внедрения ИИ в различные сферы экономики, обороны и управления. Ключевой вопрос [2]: «как обеспечить, чтобы приложения ИИ были безопасными и управляемыми, и при этом стимулировать развитие квалифицированной и разнообразной ИИ-рабочей силы (AI workforce)». Примером может служить внедрение автономных транспортных средств: с одной стороны, нужно стимулировать инновации, с другой, защитить граждан от возможных сбоев техники. Стратегический план внедрения ИИ был сформирован, в частности на основе предложений и рекомендаций флагманов бизнеса, ведущих университетов и агентств, которые оформлены в виде «Request for Information (RFI)» (348 стр., 161 компания).

В Докладе отмечается, что прогресс в области технологий ИИ обладает невероятным потенциалом, который поможет Америке остаться на переднем крае инноваций (траектория А). Технологии ИИ уже открыли новые рынки и новые возможности для достижения прогресса в таких важных областях, как здравоохранение, образование, энергетика и окружающая среда. Отмечается, что быстрый прогресс в области специализированного ИИ будет продолжаться, а возможности машины достигнут и превысят возможности человека по все возрастающему количеству задач. Прежде всего, резко возрастет производительность труда. Дополнительного исследования требует вопрос о влиянии ИИ на рабочие места (Администрация обязалась подготовить специальный доклад на эту тему к концу года).

Администрация считает очень важным, что бизнес, гражданское общество и правительство работают вместе, чтобы развить положительные аспекты технологии, управлять рисками и вызовами, и гарантировать, что каждый человек имеет возможность помочь в создании технологически развитого общества и использовать его преимущества.

Национальный план содержит семь основных стратегий:

1.Долгосрочные инвестиции в ИИ-исследования.

2.Разработка эффективных методов человеко-машинного взаимодействия.

3.Понимание и решение этических, правовых и социальных последствий внедрения ИИ.

4.Обеспечение безопасности и защиты систем ИИ.

5.Разработка совместно используемых открытых наборов данных и сред для обучения и тестирования ИИ.

6.Измерение и оценка ИИ технологий через стандарты и контрольные показатели.

7.Лучше понять потребности в национальной ИИ-рабочей силе.

Какие шаги в этом направлении предпринимают наши ближайшие соседи? Пытаясь не отстать от мировых лидеров, Россия в 2013 году запустила мегапроект по созданию и развитию более десятка исследовательских центров мирового уровня в области информационных технологий, включая центры по созданию искусственных когнитивных систем. В том же году был создан российский аналог американской DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency — агентство передовых оборонных исследовательских проектов) под вывеской «Фонд перспективных исследований», задачей которого является определение базиса критических технологий для будущей экономики и, прежде всего, обороны. В 2015 году были утверждены 8 национальных технологических платформ на период 2015 – 2035 гг. Среди них NeuroNet, AutoNET, AeroNet и другие, которые опираются на технологии ИИ. Созданы специализированные сообщества и венчурные фонды. Аналогичные платформы реализуют Европа, Китай, другие развитые страны. Например, только в Польше в последнее время создано 29 технологических платформ в разных областях экономики (однако не все из них относятся к разряду «критических»).

В целом можно сделать вывод, что 2013 - 2016 годы знаменуют *парадигмальный технологический переход* в ИТ индустрии и промышленности, который обусловлен резкой концентрацией национальных усилий/ресурсов на ИИ-технологиях, включая когнитивные технологии [8]. Такой переход вызывает тектонические сдвиги во всей экономике, что позволяет отнести ИИ-технологии к «критическим технологиям». Концепция «критических технологий» используется в качестве инструмента, направляющего научно-техническое развитие [3]. Этот подход опирается не только на форсайт и использование

экспертного знания (пример - «Request for Information»), но и на компьютерное моделирование, методы проектирования будущего, ряд когнитивных технологий.

В Украине, к сожалению, дела обстоят не так хорошо. Ключевая проблема в том, что в Украине отсутствуют (де факто) структуры, реально, а не номинально ответственные за организацию инноваций и объединение всех заинтересованных сторон и структур для решения задач стратегических исследований в ключевых областях. В США такие функции успешно выполняют White House Office of Science and Technology Policy, DARPA и другие агентства. Украинское государственное агентство по вопросам науки, инноваций и информатизации, как показало время, не справляется с возложенными на него задачами. Действительно, капитализация интеллектуального потенциала страны (организация профессиональных сообществ в рамках платформ на принципах открытости, информационной прозрачности и максимальной информированности), консолидация ключевых компаний и последующая генерация «портфеля проектов» не требует больших затрат, однако и такая работа не проводится. НАН и МОН Украины также не проявляют должной инициативы.

Невзирая на все объективные и субъективные трудности, точечные исследования по данной тематике в Украине проводятся. Рассмотрим некоторые из них под прицелом резко возросшей актуальности фундаментальных ИИ-исследований.

Актуальные задачи исследования.

1. *Эпистемологические, методологические и логические проблемы моделирования интеллекта*. *Развитие познавательных способностей ИИ-систем* (general-purpose artificial intelligence, developing scalable AI systems) [5 - 11].

Проблемой описания любого объекта или процесса является выбор понятий, переменных, позволяющих сделать достаточно адекватное описание, как текущего состояния объекта, так и его эволюционно-исторические изменения. При выборе набора понятий нужно совершенно четко понимать, что неадекватный набор выбранных понятий и отношений между ними будет в дальнейшем ограничивать возможности описания и влиять на наше понимание объекта/процесса. Существующие подходы статистического, вероятностного, нечеткого, нейросетевого описания предполагают построение единственной

модели процесса, единственной формулировки задачи различения, единственной модели влияния группы факторов на исследуемый параметр. Примеры: когнитивные карты, сети Байеса, регрессионные зависимости, системы дифференциальных уравнений, нечеткий вывод и т.д. Такой подход не раскрывает феноменальную природную гибкость механизмов познания. Новая парадигма ИИ должна быть направлена на поиск возможной природы и фундаментальных закономерностей информационного синтеза в процессе познания, восприятия и опыта. Она должна учитывать множественность описания и множественность путей влияния разных факторов на любой параметр. Кроме того, новая парадигма должна обеспечить естественный синтез знаковых моделей, формируемых на основе онтологий, и эволюционно возникающих имплицитных, авто/гетеро-ассоциативных моделей знаний. На первый взгляд, выдвигаемые требования кажутся противоречивыми, однако *парадигма предельных обобщений* (ППО) показывает эффективный путь интеграции разных формализмов [5 - 8].

Покажем возможность интеграции разных моделей на примере одной сущности ППО «орграф доменов теста».

Если задана реальная система, элементы которой обмениваются сигналами, веществом или энергией (далее — сигналы), то каждый элемент системы характеризуется набором подмножеств элементов, которые своими сигналами в совокупности определяют эволюцию состояния данного элемента. Один элемент может иметь несколько таких подмножеств (областей влияния, индукторов) [4]. В этом случае реакция элемента должна быть согласована по сигналам из разных индукторов, и это накладывает ограничение на совокупность возможных состояний всей системы.

Главным свойством индукторов является транзитивность влияния. Оно состоит в том, что элементы системы могут передавать по цепочке воздействие на некоторый объект, входящий в систему (элемент или совокупность элементов). Единственное, что для этого требуется, это чтобы каждый элемент цепочки входил в область влияния следующего за ним элемента цепочки. Таким образом, правильно описанная система областей влияния должна быть замкнута относительно операции расширения областей влияния по таким цепочкам. Это свойство положено в основу определения класса индукторных пространств

(ИП) [4]. Операциональная замкнутость и когерентность (включающая транзитивное замыкание) являются также одними из ключевых свойств когнитивных систем [6, 7].

На ИП можно определить процессы, как функции, зависящие в каждой точке от входных воздействий, распределенных в точках ее индукторов, что значительно обобщает понятие процесса в теориях автоматов, дифференциальных уравнений и разностных схем [4].

В рамках ППО любую ситуацию действительности или процесс предлагается описывать с помощью банка элементарных тестов $\{\tau\}$, каждый из которых задается орграфом значений $Gv(\tau)$ или орграфом доменов теста $G(\tau) = \{T \rightarrow_e T'\}_\tau$, где T, T' – домены, e – структурная энергия.

Орграф доменов теста является представлением орграфа значений теста в формате орграфа набросков, а любой домен – это набросок базового домена и одновременно Z-задача различения. Верно и обратное, любое множество Z является доменом некоторого теста. Домены отражают первичную *грануляцию информации*, а масштабируемая грануляция - это основа когнитивных процессов. Фактически $\{G(\tau)\}$ иллюстрирует прямую связь банка тестов-квалиа $\{Gv(\tau)\}$ и пространства Z-задач различения (распознавания, диагностики, прогнозирования, управления), эксплицируя в явном виде принципы самоактуализации (self-actualization), когерентности и творческий принцип «переформулировок»: запуск в решение любой Z-задачи означает автоматический запуск в *решение* и до*зревание* всех более грубых Z-задач (основа *естественной логики*). Полное *пространство задач* (Task-Space), порождаемое банком тестов $\{G(\tau)\}$, определяется соотношением

Task-Space = $\cup_{G\in\{G\}} \{Z\text{-}Task\}_G$

В таком аспекте орграф доменов является важной составляющей генезиса феномена управление, включая: методические основы формирования полного пространства задач управления с феноменом самоактуализации (важнейшая компонента естественной интуитивной логики); целеобразование как функция бессознательного и интеллекта; развитие квалиметрии человека; целостная модель человека в педагогике и т.д. Множественность схем построения орграфов доменов определяет размытость, нестабильность пространства задач, его

зависимость от множества факторов (прежде всего от уровня информационного напряжения *E*).

Конфигуратором теста называется процедурная реализация орграфа доменов [7, 8]. Общую схему конфигураторов с использованием синтаксиса лексических деревьев можно представить следующим образом:

Тест [^ Тест...] [# ТестX...] {
Dom_1 [^Dom_1...] [#DomX…] { ; ; } [{{On}$_1$}] [{{*S, R*}$_1$}]
Dom_2 [^Dom_2...] [#DomY…] { ; ; } [{{On}$_2$}] [{{*S, R*}$_2$}] ...
Dom_N [^Dom_N...] { ; ; } [{{On}$_N$}] [{{*S, R*}$_N$}]},

где ‘Тест’ – название теста; ‘^ Тест...’ – список условных обозначений теста; ‘# ТестX...’ – список ссылок на более общие тесты; ‘Dom_K’ – название K-го домена; ‘^Dom_K...’ – список условных обозначений K-го домена; ‘#DomX…’ – ссылка на домены предки; { ; ; } – список альтернативных элементов домена; {{On}j} – онтологические соглашения; {{S, R}j} – автоассоциативные модели знаний (S – синдромы, R - предвестники). Каждый элемент домена может иметь собственный список обозначений, которые также играют роль символов групп обобщения. Элементы доменов могут содержать параметры, которые обеспечивают однозначность вычислительных схем в зависимости от тех или иных факторов, например, пола. Порядок размещения доменов в конфигураторе – сверху вниз и слева направо – означает рост точности значений теста за счет большей детализации (увеличения числа элементов). В упорядоченной последовательности доменов метки элементов любого домена явно задают однозначные правила перерасчета значений из текущего домена в другой, размещенный выше или слева (транзитивные вычисления). Пример конфигуратора:

Температура ^Темп {T4 {Норма ^2; Отклонение ^1 3} [{S, R}$_{T4}$]

T3 {Низкая ^1; Норма ^2; Повышенная ^3 4} [{S, R}$_{T3}$]

T2 {Низкая ^1 [35,0; 36,5]; Норма ^2 (36,5; 36,9]; Повышенная ^3 (36,9; 38,0]; Высокая ^4 (38,0; 42,0]} [{S, R}$_{T2}$]

T1 {[35,0; 42,0]}}.

G(Темп) = {T1 → T2 [{S, R}$_{T2}$] → T3 [{S, R}$_{T3}$] → T4 [{S,R}$_{T4}$]}.

Домен T1 является базовым (самым точным), домен T4 – терминальным (самым). Благодаря структурной когерентности

всегда порождается *смысловая траектория* обобщения любого значения любого домена, в частности базового, например:

Темп/Т1? 39,4 → Темп/Т2? Высокая → Темп/Т3? Повышенная → Темп/Т4? Откл.

Кроме того, активизация значения «Темп/Т1? 39,4» автоматически запускает в решение и дозревание Т2–задачу, Т3–задачу и Т4–задачу (когерентность задач). Следовательно, чем чаще активизируются данные тесты (любые первичные значения), тем больше подкачка энергии соответствующим задачам. Активизируется не только «дозревание» задач (модели «стрела познания» и «коннектом» [7]), но также запускается поиск решения данных задач (какими бы «зрелыми» не были инструменты). С течением времени инструменты совершенствуются, соответственно, улучшается оценка, прогноз, так происходит формирование опыта. В процессе автоматического сравнения значений доменов, полученных разными индукторами (важный имплицитный механизм рефлексии), может возникнуть конфликт (диссонанс), что привлекает внимание «сознания». Разрешение конфликта выявляет либо ошибочность первичных данных (например, ошибка оператора), либо ошибочность моделей знаний, что приводит к катастрофе реконфигурации моделей знаний (концепция «спираль познания» [8]).

Онтологические соглашения задаются экспертами и отражают профессиональные (бытовые) знания. Они могут быть как детерминированными (дедуктивными), так и вероятностными или нечеткими. Модели знаний формируются автоассоциативно. Они являются основой интуиции (адаптивного бессознательного [3]) и модели «континуум задач», которая обеспечивает «быстрые решения» (прототип ургентных вычислений - Urgent Computing или Extreme Computing). Таким образом, в одной когнитивной структуре объединяются основные виды знаний – онтологические (внешние, социальные), имплицитные (эволюционные) и процедурные, отражающие распространение энергии, включая «созревание» Z-задач.

Пример конфигуратора теста «Артериальная гипертензия» с онтологическими соглашениями приведен ниже (ДАД – диастолическое АД; САД – систолическое АД):

Артериальная гипертензия ^АГ {

D1 {АГ нет ^N;

АГ есть ^b c d} [{S, R}$_{D1}$]

D2 {АГ нет ^N (max (САД/D3?; ДАД/D3?) = N);

АГ I степени ^b (max (САД/D3?; ДАД/D3?) = b);

АГ II степени ^c (max (САД/D3?; ДАД/D3?) = c);

АГ III степени ^d (max (САД/D3?; ДАД/D3?) = d)} [{S,R}$_{D2}$]}

G(АГ) = {D2 {On}$_2$ [{S, R}$_{D2}$] → D1 [{S, R}$_{D1}$]}

Кроме онтологических соглашений {On}$_2$ тест «АГ» содержит и автоассоциативные модели знаний [{S, R}$_{Dj}$], которые возникают имплицитно и обеспечивают «интуитивное мышление» или «адаптивное бессознательное».

Орграф доменов $G(\tau)$ олицетворяет симбиоз двух подсистем: знаковой, вербальной (онтология) и образной (бессознательной, интуитивной). Следовательно, установлен трансцендентальный уровень, на котором стало возможным выявить единство знания. Формы интуиции действуют в познании всегда в диалектической взаимосвязи с известными формами познания, осуществляя при этом взаимодействие данных чувственного и логического познания. В гносеологическом смысле это взаимодействие заключается в особом комбинировании – «сцеплении» разных индукторов.

Для каждого значения домена заданы как минимум три класса индукторов: транзитивные вычисления по иерархии доменов (обобщают данные первичных измерений); вычисления на основе онтологических соглашений; вычисления на основе автоассоциативных моделей знаний. Расчетное значение теста должно быть согласовано по сигналам от разных индукторов, и это накладывает ограничение на совокупность возможных состояний всей системы, обеспечивая системную целостность. Если имеет место расхождение вывода по любому значению любого домена, то ИС должна информировать об этом пользователя, что существенно повышает функциональную устойчивость критических технологий (Service-Oriented Conflict Resolution Control Architecture). В работах [5 - 8] раскрывается механизм формирования и работы когнитивного индукторного пространства.

Различные комбинации доменов для всех тестов определяют различные уровни обобщенности описания ситуаций действительности. Банк тестов обеспечивает переход от физической реальности к феноменологическому пространству

(ФП) и служит системой координат произвольного ментального многообразия.

Для числовых тестов ключевым моментом является переход от непрерывного интервала к дискретному разбиению (фазовый переход от бесконечности к конечности). Подобный переход может быть выполнен разными способами, что, безусловно, отражается на результатах моделирования. Важно отметить, что орграфы доменов стирают границу между непрерывным и дискретным: любой непрерывный тест всегда имеет множественное дискретное представление (интервальное, символическое). В орграфы значений, доменов, набросков вложена система интерпретаций предметной области, т.е. семантический уровень. Интерпретируемость данных и результатов обработки данных в системе понятий предметной области является необходимым условием получения полезного результата. Орграфы доменов тестов – это также и набор операций (непрерывных, интервальных, нечетких, вероятностных, фрактальных, лингвистических), которые можно производить со значениями тестов разного уровня общности.

2. *Модели концептов «Субъективная Реальность»* (СР) *и «Интеллект».*

В работах [6, 7] предложена модель воплощенного имплицитного механизма познания «Стрела познания» (или «Живое Знание») в виде схемы

$\{V\}_0 \rightarrow W_Z(\{V\}_0) \rightarrow \ldots W_Z^{\circ k}(\{V\}_0) \ldots \rightarrow \{S^*\}_{Full} \rightarrow \{\{S^*\}_{Min}\}_{Full}$, $E_Z \geq 0$.

Схема имеет прямое отношение к понятию «*интеллект*», формируя основу имплицитной теории роста интеллектуальной (когнитивной) компетентности, иллюстрируя «неконтролируемое обучение» и одновременно *развитие механизма микро-интуиции с течением времени* (в рамках Z-задачи). Совокупность всех процессов развития микро-интуиции в рамках СР определяет развитие общей интуиции. Важную роль при этом играет не только предел $\{S^*\}_{Full}$ («тонкий срез» в интерпретации Гладуэлла [9]), но и когерентность в рамках всего множества идеальных закономерностей $\{V\}_{Full}$.

Индивидуальный набор операторов категоризации $\{W_Z\}$ реализует природный, воплощенный, имплицитный механизм стремления к новым знаниям и представления этих знаний в компактной (инвариантной) форме. Вместе с операторами

дифференциации орграфов значений, доменов, набросков, механизмом самоорганизованной нестабильности в рамках базиса предельных моделей знаний (ПМЗ) и отдельной ПМЗ (поисковая активность, любопытство) он отражает «биологические» корни творческого поиска и принцип «новизны». Творческое мышление является в высшей степени продуктивным и экономным мышлением. Таким образом, *процесс самоорганизации целенаправленных систем – это и есть творчество*.

Дадим собственную обобщенную трактовку понятия «интеллект».

Интеллект – это внешнее проявление субъективной реальности, измеренное в той или иной системе критериев (координат-тестов).

Примером психологических шкал для оценки интеллекта является «СНС-таксономия» (единая факторно-аналитическая теория когнитивных способностей) [11].

Пока СР замкнута «на себя» («вещь в себе») невозможно определить уровень интеллекта. Субъект может сознательно вводить в заблуждение окружающих относительно уровня своего интеллекта. Разные группы агентов могут иметь собственные системы критериев. Интегральная оценка «уровня интеллекта» по шкале Z={1-низкий; 2-средний; 3-высокий} в разных системах критериев может быть разной. В этой связи можно говорить о спектре оценок в экспертном сообществе. Данное определение интеллекта можно применять и в этологии.

При прочих равных условиях можно полагать, что в состоянии $W_Z^{\circ k}(\{V\}_0)$ «интеллект» (Z-компетентность) выше, чем в состоянии $W_Z^{\circ(k-1)}(\{V\}_0)$. Компетенция понимается как личностноцентрированные рабочие характеристики, рассматриваемые в *динамической перспективе* [11]. Такую перспективу и задает «стрела познания». Подчеркнем, что «стрела познания» реализует до-логическую, до-языковую, преимущественно бессознательную форму мышления.

Сравним уровень интеллекта разных агентов. Пусть имеются два агента Ag и Ag′ с банками тестов $\{G(\tau)\}$ и $\{G'(\tau)\}$ причем состав тестов в обоих банках одинаковый. Пусть

$\forall \tau \in \{\tau\} \quad G'(\tau) = \varphi_\tau^{\circ n}(G(\tau)), \quad \varphi_\tau \in \{\varphi_\tau\},$

где $\varphi_\tau^{\circ n}$ – случайная последовательность операторов дифференциации-интеграции φ_τ орграфа доменов $G(\tau)$. Банк $\{G'(\tau)\}$ может возникнуть, например, в результате случайной мутации у потомка хотя бы одного $G(\tau)$. Такое усложнение закономерно будет происходить при увеличении массы «мозга» в филогенезе. Различные банки тестов порождают различные операторы W и W'. Пусть агентам предъявлен один и тот же банк прецедентов $\{V\}_0$. Предположим, что в процессе имплицитного обучения оба агента достигают собственных пределов: $\{V\}_{Full}$, $\{S^*\}_{Full}$ и $\{V\}'_{Full}$, $\{S^*\}'_{Full}$ соответственно. Справедливо утверждение.

Предложение. При сделанных допущениях $\{S^*\}_{Full} \subseteq \{V\}'_{Full}$.

Другими словами, предельные синдромы агента Ag являются всего лишь частью закономерностей агента Ag′, т.е. могут быть далеко не предельными синдромами для Ag′. Пусть $\{S^*\}'_{New} = \{S^*\}'_{Full} \backslash \{V\}_{Full}$. Если $\{S^*\}'_{New} \neq \varnothing$, то это те закономерности, которые не сможет распознать Ag (он их просто не сможет интерпретировать с помощью своей картины мира), а исходные данные некоторой ситуации действительности могут быть частью $\{S^*\}'_{New}$. Отметим, что далеко не всякая дифференциация приводит к улучшению категоризации, т.е. появлению $\{S^*\}'_{New}$.

Следствие. Агент Ag′ способен функционировать в ситуациях с большей неопределенностью, чем агент Ag.

Аналогичный результат получим и в несколько иной ситуации, когда $\{G'(\tau)\} = \{G(\tau)\} \cup \{G\ (a)\}$. Другими словами, к банку тестов $\{G(\tau)\}$ добавлены новые тесты-квалиа. Можно показать, что и в этом случае $\{S^*\}_{Full} \subseteq \{V\}'_{Full}$.

Рассмотренные модельные ситуации можно интерпретировать следующим образом: уровень «интеллекта» агента Ag′ потенциально может быть выше, чем у агента Ag. Все будет зависеть от того, сможет ли агент Ag′ реализовать свой потенциал, т.е. хватит ли напряжения, мотивации для достижения пределов. К сожалению, часто мы видим, что мотивации, настойчивости, «усидчивости» многим одаренным от природы людям не хватает. Данный пример частично раскрывает механизм интеллектуальной эволюции, как в филогенезе, так и в онтогенезе.

Можно предположить, что субъект, «пробившийся» через все «барьеры» категоризации и достигший предела, преодолевает примитивные логические схемы и овладевает навыками получения знаний в любых условиях; субъект, «споткнувшийся» о «барьеры» категоризации и не преодолевший их, остается навсегда беспомощным при решении нестандартных логических задач.

Из следствия вытекает *социальный принцип оптимальности индивидуального развития*: целесообразно стремиться к достижению высокого уровня «интеллекта», так как это косвенно влияет на уровень благосостояния. Это может быть как эволюционный (природный) принцип, так и «осознанная» целенаправленная деятельность субъекта по развитию индивидуальных способностей в онтогенезе. На базе ППО может быть построен «*детектор интеллекта*» в рамках той или иной предметной области.

Выводы. Для адекватного описания действительности нужны расширенные когнитивные архитектуры, которые могут кодировать знания в различных формализмах, связывать их друг с другом и использовать их для поддержки интеллектуального поведения более гибко и эффективно. Именно такие архитектуры предлагаются в рамках парадигмы предельных обобщений.

Список источников

1. Аузан А. А. «Эффект колеи». Проблема зависимости от траектории предшествующего развития - эволюция гипотез // Вестник Московского университета Серия 6:Экономика.- 2015.- № 1.- С. 3–17.

2. The Administration’s Report on the Future of Artificial Intelligence URL: https://www.whitehouse.gov/blog/2016/10/12/administrations-report-future-artificial-intelligence

3. Малинецкий Г.Г. Перспективный метод критических технологий / Г.Г. Малинецкий, Н.С. Тимофеев // Препринты ИПМ им. М.В.Келдыша. 2014. № 81. 14 с.

URL: http://library.keldysh.ru/preprint.asp?id=2014-81

4. Коганов А. В. Индукторные пространства, как средство моделирования. «Вопросы кибернетики» (Алгебра, Гипергеометрия, Вероятность, Моделирование) / А. В. Коганов; под ред. В. Б. Бетелина. – М. : РАН, 1999. – С. 119-181.

5. Прокопчук Ю.А. Когнитивная экономика, «эффект колеи» и проблемы нечеткого моделирования / Ю.А. Прокопчук // Праці Першої Національної науково-методичної конференції «Економіко-математичне моделювання» (Київ, 30 вересня – 1 жовтня 2016 р.). – Київ: КНЕУ,

2016. - С. 284 – 286.

6. Прокопчук Ю. А. Интеграция, конвергенция, творчество – ключевые характеристики информационных технологий нового поколения / Ю. А. Прокопчук // Інтеграція економічних та інформаційних процесів: сучасний стан і перспективи розвитку: колективна монографія. /за заг. ред. Савчук Л. М. – Дніпропетровськ : Герда, 2015. – С. 352-365.

7. Прокопчук Ю.А. Новые методы математического моделирования динамики формирования компетенций в процессе обучения / Ю.А. Прокопчук, А.С. Белецкий, С.В. Бразинская // Сборник научных трудов «Строительнство. Материаловедение. Машиностроение». – Днепр : ПГАСА, 2016. – Вып. 94. – С. 131 – 136.

8. Прокопчук Ю.А. Когнитивная экономика и новый класс стратегических информационных технологий /Ю.А. Прокопчук/ Системи прийняття рішень в економіці, техніці та організаційних сферах: від теорії до практики: колективна монографія. у 2т.Т.1./за заг. ред. Савчук Л.М./ Павлоград: АРТ Синтез-Т, 2014.— С.20-33.

9. Гладуэлл М. Сила мгновенных решений. Интуиция как навык / М. Гладуэлл. – М. : Альпина Паблишер,, 2015. – 352 с.

10. Maldonato M., Dell'Orco S. Natural Logic: Exploring Decision and Intuition. – UK: Sussex Academic Press, 2011. - 112 p.

11. Лобанов А.П. Интеллект и ментальные репрезентации: образовательный подход: монография / А.П. Лобанов. – Минск: БГПУ, 2010. – 288 с.

© Прокопчук Ю.А., 2016

1.8. Влияние цикличности на функционирование глобальной экономики

Современная стадия развития глобализационных процессов характеризуется усилением диспропорций, неравномерностью и асинхронностью экономического развития мировой экономики[1].

Найти достойный ответ на новые вызовы целого ряда объединенных кризисов невозможно без научного осмысления сущности и возможных сценариев развития событий в долгосрочной перспективе.

Понимание того, что динамика экономической жизни сложный и циклический характер на сегодняшний день считается общепринятым. Многие экономисты вплоть до XIX века видели в кризисах не фазу периодического процесса, а скорее невиданные по масштабам экономические катаклизмы.

В течение XIX-XX столетий в рамках нелинейной экономики ведущими учеными разных стран исследовано короткие, среднесрочные, длинные циклы и длинные волны развития, которые принято называть по имени их открывателей .

Короткие циклы называются циклами Китчина. Они возникают в результате изменений в оборотных средствах, т. е. в запасах товарно-материальных ценностей. В результате рыночной конъюнктуры возникает дисбаланс между спросом и предложением. Предприниматели в ожидании экономического роста делают запасы на поставки товарно-материальных ценностей в большей степени, чем им фактически необходимо. Поэтому на определенном этапе возникают излишки товарно-материальных ценностей, дисбаланс. Когда радужные надежды на экономический рост исчезают, предприятия встают перед проблемой освобождения от накопившихся запасов, что приводит к падению цен в стране и небольшому экономическому спаду. Таким образом, экономика функционирует в течение короткого цикла. Тем самым фактически проблема коротких циклов связана с неверными ожиданиями предпринимателей, с методом «проб и ошибок», свойственных рыночному механизму в целом. Также существенное значение имеет и массовая психология потребителей[2].

Что касается среднесрочных циклов, то на Западе их называют циклами Жугляра. Во второй половине XIX века он выпустил монографию, посвященную среднесрочным циклам. Циклы Жугляра (продолжительностью 7-12 лет) являются результатом нарушения вложений капитала в активные элементы основного капитала – средства и орудия труда; переливов капитала из одной отрасли в другую, влияния межотраслевой конкуренции; влияния формирования цены производства в долгосрочном периоде; изменения денежно-кредитных факторов (рис.1).

Среднесрочные циклы имеют четыре ярко выраженные фазы: кризис, или сжатие; застой, или депрессия; оживление, или экспансия; подъем, экономический рост. При этом каждая фаза перерастает в следующую на основе внутренних законов самой национальной экономики.

Длинные циклы Кузнеца (продолжительность 16-25 лет) – воспроизводственные или строительные циклы. Они вызываются сменой поколений оборудования, демографическими

изменениями. Эти циклы могут быть вызваны и особенностями экономической политики правительства.

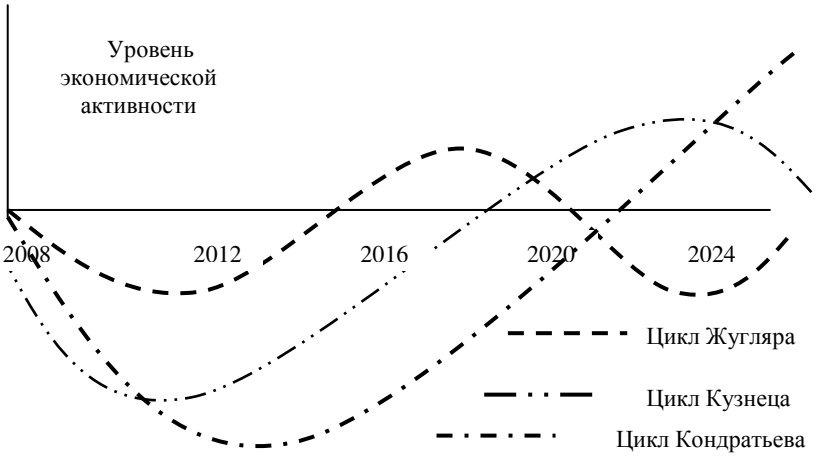

Рис.1. Глобальный кризис как сочетание циклических кризисов [3]

Длинные волны Кондратьева (продолжительность 40-60 лет) - характеризует цикличность научно-технического спроса, структурные изменения макроэкономики. Внутри длинной волны отмечают две фазы – повышательную и понижательную. Некоторые экономисты пытались и в длинной волне найти фазы, характерные для среднесрочного цикла. Но это не совсем точно, не совсем убедительно, поскольку во время понижательной фазы длинной волны нет кризиса, а есть какая-то более пологая траектория экономического роста, а в повышательной фазе она несколько круче[2].

Причиной длинных волн в экономике являются технические и научно-технические революции, вызывающие структурную перестройку, радикальные изменения в технологической базе производства; изменения вложений в инфраструктуру; изменения подготовки рабочей силы, т. е. вложений в человеческий капитал.

Первыми заметили длинные волны английские экономисты Кларк и Джевонс. На рубеже веков к проблеме длинной волны обратили свои взоры голландец Ван Гельдеран, Кондратьев. Они

работали по времени параллельно, но наибольший вклад внес Кондратьев[2].

Цикл Форрестера – продолжительность 200 лет, характеризует циклическую природу изменений видов энергии и материалов.

Цикл Тоффера – продолжительность 1000-2000 лет, характеризует циклическое развитие земной цивилвзации.

Развитие экономики после кризисов 20-х годов и 60-70-х годов по сценарию, спрогнозированному Н.Кондратьевым, доказал закономерность мультицикличности в развитии экономики.

Эта работа получила всемирное признание, была развита в трудах Й.Шумпейтера, Ф.Бронделя, Г.Менша и многих других. Кризис 1929-1933гг. послужил основой для исследований Й.Шумпейтера, который говорит «вполне возможно, что настоящие причины кризисов находятся вне сферы действия чисто экономических факторов, значит причины кризиса - это следствие нарушений экономических процессов, вызванных внешними факторами»[4].

Друг Н.Кондратьева Питирим Сорокин развил учение о циклах и кризисах с позиций макросоциологии, сформированного им учения о социокультурной динамике, исследовал цикличные колебания в динамике общества в течение двух с половиной тысячелетий.

Циклические колебания в развитии природы и их влияние на динамику общества исследовали А.Л.Чижевский и В.И. Вернадский. Первый увязал исторические циклы с солнечными, второй сформулировал основные положения теории ноосферы[5].

Как показывает график рис.1 с конца XX ст. человечество вступило в эпоху глобальных кризисов и глубоких трансформаций, оказавшихся неожиданными после десятилетий послевоенного процветания, быстрого экономического роста и демографического взрыва. Становятся все более очевидными особенности этого кризисного периода в истории глобальной цивилизации, равного которому не наблюдалось последние несколько столетий.

В первую очередь - это общесистемный кризис, обусловленный закономерностями циклической динамики развития общества (спадная динамика волн циклов Кузнеца, Кондратьева, Форрестера и Тоффера почти совпали).

Во-вторых, это объединение глобальных кризисов, который включил в себя (рис.2):

Рис. 2. Структура кластера глобальних кризисов [6]

- цивилизационный кризис - обусловленный сменой цивилизационных циклов (цикл Тоффера):

а) закат индустриальной мировой цивилизации, которая преобладала в течение двух с лишним столетий и достигла небывалых высот в научно-технологическом и экономическом развитии;

б) кризисноая фаза второго исторического суперцикла, длившегося около полутора тысячелетий и охватившего временное пространство трех мировых цивилизаций (средневековой, раннеиндустриальной и индустриальной) и двух поколений локальных цивилизаций (третьего – с VI по XV века, и четвертого с XVI по XX века);

в) завершение жизненного цикла четвертого поколения локальных цивилизаций, длившегося около пяти столетий и проходившего при доминировании западной цивилизации, которой постоянно противостояла только евразийская цивилизация;

- демографический кризис (предсказание Питирима Сорокина) – период небывалого за всю историю человечества демографического взрыва, когда за полвека население Земли увеличилось в 2,4 раза и существенно помолодело, сменяется длительной эпохой снижения темпов прироста населения, депопуляции, охватывающей страну за страной, цивилизацию за цивилизацией, постарение населения и падения его инновационной активности[6];

- социокультурный кризис (предсказание Питирима Сорокина)– наблюдается усиление процесса кризиса и упадка наука, образование, культура, этика, религия.

- геополитический кризис (цикл Кондратьева) – политическая система двуполярного геополитического мироустройства (США-СССР) рухнула, попытки заменить её однополярным мироустройством с доминированием одной сверхдержавы (США) провалились, обострились межцивилизационные противоречия, ослабло влияние подчиненных в конце и после второй мировой войны Международных организаций (ООН и других), набрало силу такое новое движение, как международный терроризм;

- экономический кризис (цикл Кондратьева) – на смену периоду рекордных темпов экономического роста (4,9% среднегодовых в целом по мировой экономике в 1950-1973гг.) пришел длительный период падения темпов роста ВВП, обусловленный кризисом индустриального экономического строя. Согласно подавляющему большинству исследований в настоящее время мы являемся современниками завершения пятого цикла Кондратьева, его понижательной волны, которая, как следует из сложившихся представлений, должна сопровождаться политической и экономической нестабильностью. Пятый Кондратьевский цикл не дал такого скачка в экономическом росте и повышения эффективности производства, как четвертый, и с мирового экономического кризиса 2001-2002гг. вступил в понижательную фазу, которая продлится до 20-х годов нынешнего столетия[7];

- энергоэкологический кризис (цикл Форрестера) – период быстрого вовлечения в производство сравнительно дешевых источников энергии, лесных ресурсов, опережающего роста производства продовольствия сменился глобальным энергоэкологическим и агропродовольственным кризисом,

стремительной вырубкой тропических лесов и нарастающим дефицитом пресной воды;

-технологический кризис (цикл Кондратьева)– достигший небывалого подъёма, опиравшийся на несколько общетехнических и научно-технический революций, индустриальный способ производства, в основном исчерпал свой потенциал и вступил в фазу замедления темпов роста производительности труда, прироста эффективности техники новых поколений.

В-третьих, кластер глобальных кризисов неравномерно распределен в пространстве.

Наиболее поражена глобальным кризисом африканская цивилизация (Африка южнее Сахары), численность которой приближается к миллиарду человек, и согласно среднему варианту демографического прогноза ООН, к 2050г. достигнет 2 млрд.человек – более одной пятой населения планеты. Здесь падает и без того низкий уровень ВВП на душу населения, свирепствует голод, получили распространение эпидемии. По мнению многих ученых именно в этой части света находится «пороховая бочка», способная «взорвать» глобальную цивилизацию[7].

С 90-х годов XX ст. глубочайший кризис переживает евразийская цивилизация, вступившая в период распада. В состоянии застоя находится японская цивилизация. Немалые трудности переживают лидирующие североамериканская и западноевропейская цивилизация.

В период возрождения и подъема вступили древний китайская и индийская цивилизации, в которых более трети населения мира. Резко возросла активность пестрой по своему составу мусульманской цивилизации. Оправдывается предвидение Питирима Сорокина о перемещении центра тяжести творческой активности с Запада на Восток. Такое перемещение не может не вызвать противоборства между старыми и новыми центрами силы и влияния[6].

В-четвертых, по прогнозу ряда зарубежных ученых во временном разрезе период глобальных кризисов охватит первую четверть нынешнего века. Этот процесс достиг своего пика, поскольку прогноз самых больших потрясений - конец 2010-х-начало 2020-х годов - нижняя точка падения пятого Кондратьевского цикла, энергоэкологического, агропродовольственного и технологического кризисов. Лишь

после этого, согласно теории Кондратьева, начнется длительный период выхода, оживления и подъема на новой цивилизационной базе – при реализации инновационно-прорывного сценария развития.

Рис. 3. Структура кластера цивилизационных эпохальных инноваций[6]

Кластер глобальных кризисов не является планетарной катастрофой, ведущей к гибели цивилизации, концу истории. Это закономерный, неизбежный, прогрессивный этап развития общества, очищающий структуру цивилизаций от устаревших элементов, открывающий простор для становления уже созревших элементов новых циклов, переход к которым осуществляется на высокой волне эпохальных и базисных инноваций. Это, прежде всего, цивилизационные инновации и трансформации[7].

Процесс цивилизационных трансформаций, по мнению ученых, займет около полвека в развитых цивилизациях, по которым ведется отсчет исторического времени, и большую часть окуймены к концу XXI века.

Он найдет конкретное выражение в цивилизационных эпохальных инновациях.

Это: во-первых, новый тип демографической динамики, позволяющей преодолеть крайности перенаселения в Африке,

Китае, Индии и Мусульманских странах и депопуляции в Северной Америке и Европе.

Во-вторых, формирование воспроизводственной системы нового, шестого технологического уклада. Уже просматриваются ключевые направления его развития: биотехнологии, основанные на достижениях молекулярной биологии и генной инженерии, нанотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети и интегрированные высокоскоростные транспортные системы. Произойдет ещё большая интеллектуализация производства, переход к непрерывному инновационному процессу в большинстве отраслей и непрерывному образованию в большинстве профессий. Завершится переход от «общества потребления» к «интеллектуальному обществу». Переход к шестому технологическому укладу совершится через очередную технологическую революцию, кардинально повышающую эффективность основных направлений развития экономики.

В-третьих, новейшая научно-техническая революция открывает дорогу постиндустриальному технологическому способу производства, новым высокоэффективным поколениям техники и технологии, обеспечивающим ускорение темпов роста производительности труда, сокращение разрыва в уровне технического развития между развитыми и развивающимися странами и цивилизациями.

В-четвертых, это энергоэкологическая революция XXI века, которая завершится утверждением в середине века на планете ноосферного энергоэкологического способа производства и потребления, связанного с широким распространением энергосберегающих технологий и альтернативных экологически чистых источников энергии, сокращением загрязнения окружающей среды.

В-пятых, становление нового интегрального экономического строя, интегрирующего позитивные стороны рыночно-капиталистической и планово-социалистической экономики, ориентированной на инновационное развитие, приоритет человека и ноосферное отношение к природе. По сути – переход к постиндустриальному экономическому способу производства.

В-шестых, формирование нового геополитического строя, мироустройства, основанного на диалоге и партнерстве цивилизаций, исключающего войны, обеспечивающего

распространения демократических порядков, отвечающих цивилизационным особенностям .

В-седьмых, реализуется переход к интегральному социокультурному строю с его модификациями на Западе и Востоке, включая осуществление научной революции, обеспечивающей утверждение постиндустриальной парадигмы, научной революции в образовании, готовящей новое поколение к эффективной деятельности в инновационном обществе, основанном на знании, возрождение высокой культуры[6].

Список источников

1.Довгаль О.А. Теоретичні аспекти технологічного лідерства національних економік/ О.А.Довгаль, ЮТаран//Проблеми економіки.-2016.-№2.-с.5-12].

2.Циклы Китчина, циклы Жугляра, циклы Кузнеца, длинные волны Кондратьева: [Электроннй ресурс].-Источник доступа: http://newinspire.ru/lektsii-po-ekonomicheskomu-rostu/tsikli-kitchina-tsikli-zhuglyara-tsikli-kuznetsa-dlinnie-volni-kondrateva-2694 - надпись с экрана

3.Айвазов А. Экономческие перспективы мира в рамках теории циклов [Электроннй ресурс].-Источник доступа://http://www.warandpeace.ru/ru/exclusive/view/98198/- надпись с экрана

4..Шумпейтер Й.Теория экономического развития.-М.:Экономика.-1982г.

5. Момот В.Е. Цикличность как сущностная черта функционирования мировой экономики/ Бюллетень Міжнародного нобелівського економічного форуму «Світова економіка XXI століття: цикли та кризи».-Дніпропетровськ, 11-13 вересня 2008р.- С.207-218

6.Ковальчук К.Ф. Роль цикличности развития мировой экономики в эпохальных инновациях/ К.Ф.Ковальчук, Л.Н.Савчук, И.В.Вишнякова/ Проблеми та тенденції формування соціально-інноваційної політики сталого розвитку держави, регіонів, підприємств: колективна монографія / під заг. ред. К. Ф. Ковальчука. —Павлоград: АРТ СИНТЕЗ-Т, 2014.-С.5-13

7. Яковец Ю.В., Кузык Б.Н.Кластер глобальных кризисов и волна эпохальных инноваций первой половины XXI века/ Бюллетень Міжнародного нобелівського економічного форуму «Світова економіка XXI століття: цикли та кризи».-Дніпропетровськ, 11-13 вересня 2008р. С.277-284

© Довгаль О.В., 2016

РОЗДІЛ 2. ІНСТРУМЕНТИ, ТЕХНОЛОГІЇ ТА ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-НОВОЇ ЕКОНОМІКИ

2.1. Теоретичні проблеми становлення інноваційно-нової економіки: глобальний, національний та регіональний зрізи

У другій декаді XXI століття економіка України опинилась у вирі чисельних потужних викликів як внутрішнього, так й зовнішнього походження. Спроби назавжди виринути з нього його на базі рецептів, що застосовувались вітчизняним істеблішментом останніми десятиліттями, вочевидь будуть марними. Національна економіка вже щільно загрузла у колії гістерезисного руху й вийти з зачарованого кола бідності, відсталості та деградації надто складно. Надзвичайна регіональна диференціація за рівнем доходів, соціального, економічного, технологічного розвитку в межах глобальної економіки стає візитівкою сьогодення. Успішно подолати безодню економічного відставання, незважаючи на начебто сприятливі екстраполяції кривої Кузнеця, щастить дуже небагатьом. Проте це не значить, що Україна не має шансів повернутись до когорти провідних економік світу, зайняти гідне місце у двадцятці економічних лідерів, як це було на світанку нашої незалежності.

Навпаки, «епоха розриву», поступове встановлення гегемонії турбокапіталізму в світовому масштабі дарують нам для цього унікальну можливість, яка навряд чи випаде ще раз найближчими десятиліттями. Слід згадати, що подібні процеси на рівні планетарної економіки хоч і є екстраординарними, але історія свідчить, що вони вже були і людство знає, як можна скористатись рідкісним шансом. Аналогічні події фіксувались й у часи становлення інноваційно-нової економіки, радикального перетворення матерії традиційної економіки, а, отже, дослідження їх логіки має стати важливим підгрунтям розробки державою та громадянським суспільством комплексу заходів, що мають забезпечити форсоване та, водночас, органічне включення України на регіональному, національному та глобальному рівнях у процеси формування сучасної інноваційно-нової економіки постіндустріального типу.

Зазначимо, що в добу домінанти традиційного суспільства розірваність інноваційно-новоекономічної цілісності на відмінність від сьогодення мала швидше територіальний, аніж ранговий характер. Приблизно однаковий рівень розвитку продуктивних сил та зміст споживчих потреб були характерними для різних людських спільнот. Відмінності продуктів визначалися специфікою територіально-кліматичних умов, особливостями засвоєних технологічних практик.

Дані сучасної археології щодо широкого розповсюдження продуктів, вироблених продуцентами окремих спільнот, на величезні відстані вимагають дистанціюватися від тез стосовно значущості перешкод стосовно вільного руху благ. А, отже, різниця між елементами відірваних один від одного кластерів мала в багатьом позірний характер і, за умови наростання розбіжностей, досить швидко послаблювалась шляхом інкорпорації інорідних новоекономічних благ. Така інкорпорація реалізовувалась за кількома напрямками.

Частина новоекономічних благ засвоювалась лише консумаційно, вони тільки надходили до споживання місцевих економічних суб'єктів, які не мали можливості або бажання самостійно виготовляти подібні блага. Це може пояснюватися тим, що попит на подібні новоекономічних блага був досить еластичними, відмінності їх споживчих властивостей від місцевих аналогів не були надто кардинальними. Отже споживачу було не важко замінити їх на місцеві субститути.

З іншого боку, не виключається ймовірність менш еластичного попиту на новоекономічних блага, виготовлення яких вимагало застосування унікальних технологій, відсутніх на інших територіях ресурсів, що робило не можливим опанування їх виробництва всіма. Ще одна група новоекономічних благ засвоювалась і консумаційно, і продукційно. Місцеве виробництво дозволяло зменшити трансакційні витрати, а, отже реалізація подібних проектів виглядала досить привабливою. Продукційне засвоєння новоекономічних благ відбувалось як примітивно шляхом застосування практик мімезісу, так і на креативній основі.

Зрозуміло, що перший спосіб був найпростішим для освоєння місцевими виробниками, але його використання звичайно супроводжувалось певною редукцією новоекономічних

благ, втраті ними частини важливих споживчих властивостей. Другий же спосіб передбачав творчу, усвідомлену адаптацію таких благ до місцевих особливостей, їх певну метаморфозу відповідно до наявних виробничих ресурсів, специфіки споживчої культури.

Ймовірним наслідком цього могло бути як покращання, так і погіршення консумаційних якостей з точки зору локальних споживачів, проте розбіжності з благом-зразком не дозволяли трактувати такі продукти інакше, як девіантні. Лише з часом, застосування місцевого творчого потенціалу могло забезпечити таке наростання відмінностей від зразка, аби локальна варіація блага отримала статус нового самостійного елемента неоекономіки. До того часу базове благо, скоріше за все, такий статус вже втратило б.

Проте тотального рангового вирівнювання територіально локалізованих кластерів нової економіки все ж не відбувалось, хоч тенденція до нівелювання відмінностей між ними спостерігалась. Наявні лаги в розвитку продуктивних сил різних суспільств, специфіка споживчих наборів консумаційних акторів, обумовлена географічними, кліматичними, культурними імперативами, виконуючи функцію мембран між операціонально замкненими субцілісностями, ставали на заваді набуття цими субцілісностями однопорядковості, розчиненню їх в однорідній за складністю елементів суспензії неоекономічного.

Втім, територіальні, а, в першу чергу, рангові розбіжності протягом тисячоліть не набували рис тотальності. Топологічно новоекономічний ландшафт представляв собою досить пласку рівнину з окремими пагорбами субцілісностей вищого рангу (рис. 1), міграція яких відбувалась в настільки обмеженому просторі, що набувала ознак аберацій.

Здавалося, що такий стан речей залишиться назавжди, неоекономіка охоплюватиме лише незначну частину господарського життя, представляючи собою малорухливу цілісність в майже застиглому просторі навколишнього. Проте початок занепаду традиційного суспільства у XIV ст. виявив оманливість подібних уявлень. Відмінності між територіально локалізованими кластерами неоекономічного почали наростати з швидкістю, яку була вже не в змозі компенсувати тенденція до їх поступового згладжування. Прискорений розвиток нової

економіки, генерація все нових новоекономічних благ в окремих авангардних регіонах не супроводжувались поширенням аналогічних процесів в інших.

Рис. 1. Новоекономічний ландшафт доби домінування традиційного суспільства

Стабільність у співвідношенні між старим і новим порушувалась, і цього разу вже не як виняток, а як провісник наближення доби перманентної мінливості. Розпочинаються метаморфози світового новоекономічного ландшафту.

З одного боку, щільність неоекономічного стає більш нерівномірною, зростаючи в одних локусах та залишаючись сталою в інших. Економічні актори, розташовані в перших, все частіше роблять вибір на користь споживання незвичних нових благ, появу яких на ринку забезпечує місцевий розвиток продуктивних сил. З іншого боку, змінюється не тільки щільність неоекономічного, перетворюється сама її конфігурація, окремі кластери нової економіки розвиваються випереджувальними темпами. Відбувається піднесення відповідних субцілісностей неоекономічного, з досягненням не просто рангової диференціації рівних, а й з якісною трансформацією

неоекономічного ландшафту (рис. 2), появою утворень із порядково відмінними рангами.

Рис. 2. Новоекономічний ландшафт доби початку занепаду традиційного суспільства

Нівелювати розбіжності між кластерами нової економіки стає все складніше. Швидко прогресуючі кластери, маючи попередньо вже створену новоекономічну базу, знаходились у кращих стартових умовах в неоекономічному поступі. Тож кластерам нової економіки, зануреним у суцільне навколишнє традиційного, було важко розвиватись так швидко, аби, наздоганяючи, зрівняти ці відмінності.

Проте це означає стале закріплення за окремими кластерами статусу лідерів. Лідери неоекономічного поступу Середньовіччя в цю епоху поступово втрачають подібний статус [1, с.28-29]. Аналогічні процеси відбулися на регіональному та національному рівнях стосовно і староекономічного, але із значним лагом.

Так, Китай, один з економічних і новоекономічних провідників у ранньому середньовіччі, почавши втрачати лідируючі позиції в новій економіці з XIV ст. та ставши новоекономічним аутсайдером ще в часи Ренесансу, позбавився

аналогічних позицій в економічній царині лише у середині XIX століття [2, с.62-63]. Зрозуміло, що і традиційне суспільство, й традиційна економіка були приречені на кардинальну трансформацію. Кількісні зміни в них швидко наростали і вони мали призвести до формування якісно відмінної економічної матерії.

Особливого подиву не викликає й зафіксована нами тенденція прискорення з часом подібних процесів. Чисельність економічних акторів поступово зростала, а, отже, зростала абсолютна кількість акторів - генераторів нового. Певна частина з них, як ґрунтовно доводять Д. Лал та П. Уайброу [2, с.21], апріорі відчувала невгасиму консумаційну жагу, брак нових благ, якими можна було б задовольнити нові, ще не чітко виражені, але вже усвідомлені потреби.

Такі актори-натхненники, виступаючи детекторами нових потреб, пред'являли попит на неіснуючі блага, на блага, які ще потрібно було створити в майбутньому. Отже, саме вони надихали інших акторів, акторів-продуцентів на реалізацію зазначених прагнень, регламентуючи змістовну специфіку бажаних продуктів.

Актори-продуценти, так звані, за влучною термінологією У. Ростоу, «заповзятливі люди», відчуваючи існування подібного неявного попиту в поточний період чи передчуваючи його появу найближчим часом, забезпечували втілення в реальності таких бажань, створюючи відповідні новоекономічних блага. Збільшення кількості акторів-генераторів детермінувало зростання кількості вироблених неідентичних благ. Безумовно, рівень конгруентності виробничої інтерпретації продуцентами омріяних акторами-натхненниками благ не завжди був достатньо високим. Виведення таких продуктів на ринок часом завершувалось фіаско.

Проте, оскільки кількість «заповзятливих людей» зростала, а спроби задовольнити імпліцитні потреби були досить численними, то частина з них виявлялась відносно вдалими, забезпечуючи появу нових продуктів, що користувалися попитом на ринку. Співпраця між продуцентами і натхненниками мала неявний, опосередкований характер, координація дій відбувалась шляхом багатьох ітерацій за наявності численних варіацій девіантних, часом тупикових, траєкторій руху. Втім, незважаючи на складність сприйняття нових бажань споживачів, їх

ізоморфізацію під час імпліцитної трансляції за умов відсутності у реципієнтів достатньо чутливих рецепторів, активізація такої співпраці прискорювала еволюційний процес, сприяючи розвитку нової економіки.

Кардинальні зміни охопили не все традиційне суспільство, а лише його окремі регіональні локалізації. При цьому ці локалізації не були лідерами за кількістю економічних акторів, а, отже, мали менший потенціал генерації нового. Ще більш парадоксальною виглядає подібна ситуація, якщо звернути увагу на порівняльну динаміку чисельності населення за регіонами світу. Дійсно, локалізації розташування майбутніх провідних осередків новоекономічного понесли в зазначений період надзвичайно суттєві втрати в чисельності населення, Захід у ці часи, за словами К. Ясперса, «так глибоко занурювався в безодню свого буття, що загибель його могла здаватися неминучою» [3, с.95]. Такі події мали б ще сильніше послабити наявний генераційний потенціал, зробивши розвиток нової економіки в даних регіонах за випереджальним сценарієм вкрай маловірогідним. Зменшення кількості акторів повинно було б мати своїм наслідком подальшу периферізацію постраждалих локалізацій. Втім, цього, насправді, не відбулося.

Останнє начебто мало б вказувати на дещо сумнівний характер висновків із попередньо наведеної аргументації. Але подібна сумнівність є ілюзорною. Вважаємо, що саме раптове, від третини до половини в різних країнах [4, с.122, 144], скорочення внаслідок пандемії чуми чисельності економічних акторів в окремих країнах Західної Європи стало «переломним моментом європейської історії» [5, с.33-34] та найважливішим фактором, що забезпечив прискорення зростання новоекономічного аж до радикальної зміни відповідного ландшафту, переобрання іншолокалізованими кластерами ролі провідників нової економіки. Насправді, надзвичайно стрімка метаморфоза геометрії кривої виробничих можливостей, перехід від тривало стабільних її форм до форм нових, що були неочікувано та нерівномірно деформованими за численними вимірами, мали призвести до появи значних дисбалансів. Такі дисбаланси з'явились, одвічний розрив між потребами та рівнем розвитку продуктивних сил за одними напрямками став ще більш явним, а за іншими, навпаки, дещо згладився, оскільки скорочення кількості акторів-продуцентів за різними видами діяльності

відбувалось не рівномірно. Аналогічною була ситуація і зі зменшенням кількості акторів-реципієнтів створених благ. Зрозуміло, що такі розриви існували завжди, передбачаючи згладжування, як потенцію, проте в період пандемії та постпандемічні часи таке неспівпадіння набуло ознак екстремальності.

Екстремальний рівень дисбалансів між потребами та виробничими можливостями ставив нагальним завданням пошук шляхів послаблення подібних розривів. Ресурсний голод, брак робочої сили виключав спосіб розв'язання цієї проблеми екстенсивним шляхом [6, с.6-8]. В умовах демографічного виклику необхідні були нові, відсутні в наявному арсеналі, методи, які б дозволили задовольнити споживчі потреби за рахунок власних, тимчасово значно зменшених, ресурсів.

Вихід було знайдено. Підвищення продуктивності праці, як результат впровадження та розповсюдження мануфактурного виробництва, значне послаблення позицій цехового виробництва, витіснення його в окремих галузях на другий план господарського життя стало відповіддю на такий виклик. Демографічна криза стала каталізатором інноваційного процесу, забезпечивши прискорення висхідного руху нової економіки саме в часи акторної скрути. Саме раптовість дефіциту продуцентів, майже миттєве відбуття катастрофічного переходу до нового стану з різко зміненими параметрами, спровокували відчайдушні спроби множини економічних суб'єктів швидко розв'язати дану проблему. Зрозуміла їх орієнтація саме на виробничий, а не консумаційний аспект цієї проблеми.

Шлях самообмеження, прагнення до мінімізації своїх потреб, сприйняття аскетичного способу життя як засобу досягнення нового стану рівноваги завжди представлялись людям досить малопривабливими. І дослідження К. Тернбула це переконливо довели [7]. Більш того, специфіка демографічних змін диктувала малоймовірність розв'язання проблеми за таким сценарієм. Дійсно, скорочення населення внаслідок пандемії торкнулось різних соціальних верств не в однаковій мірі. З одного боку, особливості передачі інфекції обумовили найменші втрати саме в групі найбільш активних споживачів – представників класу феодалів.

Справді, основними переносниками бліх, що були заражені бацилами збудника чуми Yersinia pestis, виступали чорні щури.

Проте їх активна життєдіяльність можлива лише за наявності специфічних умов. Так, найбільш сприятливим середовищем перебування для подібних гризунів є теплий та сухий мікроклімат, що є характерним саме для дерев'яних та глинобитних будинків, де щури зосереджувались звичайно на горищі чи другому поверсі [8, с.112, 116]. Ці умови були вкрай привабливими й для розмноження самих бліх, будучи, одночасно, типовими умовами проживання для більшості населення Європи – «переважним типом селянського житла була дерев'яна хатина з гостроверхим дахом з соломи, очерету чи черепиці» [9, с.90].

У свою чергу, великим кам'яним будинкам феодалів та монастирям був притаманний надлишковий рівень вологості, що створювало вкрай несприятливе середовище як для чорних щурів, так й інфікованих бліх. Тож не дивно, що втрати від «чорної пошесті» серед представників привілейованих класів були значно меншими, аніж у середньому серед населення постраждалих країн. Отже, й зменшення попиту на ремісничу продукцію з боку найбільш платоспроможних верств споживачів було асиметрично малим порівняно з різким скороченням кількості її безпосередніх виробників.

З іншого боку, закритість цехів, діюча система поступового втаємничення в професіональні знання призводили до різкого погіршення споживчих властивостей товарів, суттєвого зменшення продуктивності праці при несподіваній втраті декількох майстрів, що займали досить високі щаблі в цеховій ієрархії посвячення. Отже, ознак імперативності набувала необхідність якісних перетворень у постраждалих національних економіках, трансформацій з яскраво вираженим організаційним та технологічним забарвленням.

Схожі інтенції кардинальних змін у національних економіках фіксуємо ми й зараз, внутрішні та зовнішні дисбаланси посилюються, вимагаючи пошуку інструментарію їх розв'язання, визначення ефективних механізмів їх революційного оновлення.

Список джерел

1. Ломакин В.К. Мировая экономика [Текст] / В.К. Ломакин. – М.: Юнити-Дана, 2007. - 433 с.

2. Лал Д. Возвращение «невидимой руки»: Актуальность классического либерализма в XXI веке: пер. с англ. [Текст] / Д. Лал. – М.: Новое издательство, 2009. – 426 с.

3. Ясперс К. Смысл и назначение истории: пер. с нем. [Текст] / К. Ясперс. – М.: Республика, 1994. – 527 с.

4. Страгис Ю.П. История экономики: учебник [Текст] /Ю. П. Страгис. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. - 528 с.

5. Ле Гофф Ж. Средневековый мир воображаемого: пер. с франц. [Текст] / Ж. Ле Гофф. – М.: Изд. группа «Прогресс», 2001. - 440 с.

6. Hansen G.D. Malthus to Solow [Text] / G.D. Hansen, E.P. Prescott. – Cambridge: National Bureau of economic research. – 1998. – 26 p.

7. Turnbull C. The Mountain People [Text] / C. Turnbull. - New York: Simon and Schuster; London: Jonathan Cape, 1972. – 309 p.

8. Даниэл М. Тайные тропы носителей смерти: пер. с чеш. [Текст] /М. Даниэл – М.: Прогресс, 1990. – 416 с.

9. История Италии [Текст] / под ред. С. Д. Сказкина, Л. А. Котельниковой, В. И. Рутенбурга. – М.: Наука, 1970. – Т. 1. - 426 с.

© Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., 2016

2.2. Інноваційний центр як інструмент розвитку інноваційного підприємництва регіону

Формування інноваційної інфраструктури - одна із ключових задач держави для забезпечення розвитку інноваційного підприємництва. Світовий досвід показує, що найбільш ефективними формами концентрації інноваційного бізнесу є інноваційні центри та технопарки.

В період поширення процесів глобалізації, прискорення розвитку техніки та технологій, пошуку шляхів подолання кризових явищ особливо актуальною є задача створення дієвої національної інноваційної системи.

Слід зазначити, що з 01 січня 2016 року набула чинності економічна частина Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом (ЄС), що свідчить про відкриття ринку України для товарів, вироблених в ЄС. Присутність європейського бізнесу посилює конкуренцію на ринку та змушує вітчизняних виробників переходити на інноваційний шлях розвитку як безальтернативний шлях для забезпечення певних конкурентних позицій. Світовий досвід показує, що ті країни, які побудували інноваційні системи в умовах кризи, були найбільш готові до наступних економічних змін та їх наслідків.

На нашу думку, в України є всі необхідні ресурси для створення ефективної національної інноваційної системи, а наявність кризи й «складної» ситуації допоможе усвідомити всі можливі негативні фактори й загрози; посилить відповідальність за розробку й прийняття стратегії інноваційного розвитку України.

Але на сьогодні, в період відсутності єдиної стратегії інноваційного розвитку країни, суб'єктам господарювання особливо необхідні інформаційні платформи для пошуку нових технологій, нових продуктів та послуг тощо. Такими платформами, які б охопили усіх учасників інноваційних процесів у країні, регіоні, галузі можуть бути інноваційні центри.

Інноваційні центри - це складні інститути інноваційного розвитку, які включають в себе й інші інноваційні інститути та охоплюють майже всіх учасників інноваційних процесів.

Основними цілями створення інноваційних центрів можуть бути:

налагодження взаємозв'язку між науковцями та бізнесом для реалізації інноваційних проектів;

забезпечення інноваційного розвитку окремих регіонів чи окремих галузей країни;

концентрація достатньої кількості вчених та винахідників для реалізації інноваційних проектів;

забезпечення високотехнологічних галузей необхідною інфраструктурою;

формування та підтримання рівня інноваційної культури в регіоні, галузі тощо;

підтримка створення інноваційного підприємництва (наприклад, стартапів) та ін.

Світовий досвід показав, що єдиного шаблону створення інноваційного центру не існує. Кожний інноваційний центр унікальний, на формування якого впливало багато факторів, таких як територіальне розміщення, особливості регіону, наявність якісної освіти, стан економіки, розвиток промисловості та багато інших.

В роботі [1,2] автори дослідили майже 35 найбільш ефективних інноваційних центрів світу і визначили, що всі успішні інноваційні центри проходять у своєму розвитку чотири основні етапи: 1) Концентрація ресурсів; 2) Формування інноваційної екосистеми; 3) Прорив; 4) Зрілий розвиток.

Основною метою дослідження є визначення потреби та обґрунтування необхідності створення інноваційного центру на регіональному рівні. Тому, відмітимо фактори, які впливають на інноваційну, а також інвестиційну привабливість регіону. Умовно поділимо ці фактори на умовно незмінні (географічне положення, наявність природних ресурсів, наявність якісного людського капіталу, наявність наукових установ тощо) та умовно змінні (нормативно-законодавчі акти, фінансові інвестиції та податкове стимулювання, форми підтримки інноваційного бізнесу, налагоджені зв'язки між науковцями та бізнесом).

В таблиці 1 наведемо основні умовно незмінні фактори за найвищими показниками регіонів України.

Таблиця 1.

Рейтинг регіонів України за кількістю наукових установ, обсягами виконаних науково-технічних робіт та кількістю дослідників-науковців [3]

Регіон (область)	Кількість суб'єктів ЄДРПОУ на 1000 населення	Кількість наукових організацій, шт	Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств), млн.грн	Розподіл дослідників за статтю, осіб
Дніпропетровська	29	58	1564,2	4498
Запорізька	25	26	558,4	1116
Львівська	24	68	309,9	2643
Одеська	29	49	240,3	1713
Харківська	25	166	2179,3	9230
м. Київ	83	305	6270,6	12776

З таблиці видно, що основна концентрація необхідних ресурсів для формування інноваційної інфраструктури зосереджена у м. Києві. Серед областей (регіонів) України перше місце рейтингу посідає Харківська область, друге - Дніпропетровська й третє - Львівська відповідно.

Безперечно, що створювати інноваційні центри доцільно в тих регіонах, де є достатня концентрація науковців-дослідників та наукових установ. Але головним завданням інноваційних

центрів є направлення зусиль науковців на вирішення проблем розвитку інноваційного підприємництва.

На сьогодні, як в науковій літературі [4-8] так і на практиці успішного функціонування інноваційних центрів можна зустріти три основні їх групи:

1. Державні інноваційні центри. Такі центри створюються як інститути розвитку за ініціативою держави. Такі центри існують завдяки державним інвестиціям.

2. Технопарки із участю приватного капіталу. Такі парки є фінансово самодостатні та прибуткові. Такі центри спочатку були створені за ініціативою держави, або муніципальних органів як інститути регіонального розвитку а потім перейшли у власність приватних інвесторів.

3. Технопарки, що створені на базі університетів. Основною метою таких центрів є комерціалізація університетських розробок.

Приведені види інноваційних центрів є узагальненими, а створення ефективного інноваційного центру окремого регіону потребує дослідження не тільки ресурсної бази, а й підприємницького середовища. І саме тут існує ціла низка факторів, що впливають на рішення підприємців займатись або не займатись інноваційною діяльністю: усвідомлення власників про необхідність впровадження інновацій для забезпечення конкурентних позицій на ринку, відсутність у працівників достатніх знань та кваліфікації в таких напрямах як управління інноваційною діяльністю та трансферу технологій, відсутність фінансових ресурсів, підвищені ризики тощо.

Наступним кроком доцільно буде визначити рівень інноваційного підприємництва в регіональному розрізі.

У таблиці 2 наведено кількість промислових підприємств, які впроваджували інновації у % до загальної їх кількості у 2015 році за типами інновацій.

З таблиці 2 видно, що найбільша питома вага промислових підприємств, які впроваджували інновації зафіксована у Харківській та Миколаївській областях. В той час, як найменший відсоток у 2015 році зареєстрований у Закарпатській (8%) та Дніпропетровській (8,9%) областях. Низькі показники по Дніпропетровські області пояснюються насамперед великою кількістю зареєстрованих промислових підприємств. Така ж ситуація спостерігається і у Львівській області та м. Києві.

Таблиця 2.

Промислові підприємства України, що впроваджували інновації у 2015 році за типами інновацій [3]

Регіон (область)	Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, % до загальної кількості	У т.ч. впроваджували		
		Інноваційні процеси	Інноваційні види продукції	з них нові для ринку
Запорізька	19,2	8,5	15,0	4,3
Кіровоградська	21,8	7,9	11,9	2,0
Миколаївська	23,7	9,7	11,8	2,2
Харківська	23,7	16,4	10,8	3,2
Херсонська	20,7	10,9	13,0	3,3
м. Київ	15,7	8,7	12,7	4,2

Реалізація інноваційної продукції нової для ринку є одним із якісних показників розвитку інноваційного підприємництва.

За показником реалізованої інноваційної продукції перші місця рейтингу знову посідають Харківська, Львівська, Запорізька, Дніпропетровська та Одеська області (табл.3).

Таблиця 3.

Кількість промислових підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію у 2015 році [3]

Регіон (область)	Кількість підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію	У т.ч. продукцію, що є новою		Кількість підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію за межі України
		Для ринку	Тільки для підприємства	
Дніпропетровська	34	13	24	15
Запорізька	42	12	36	19
Львівська	44	16	35	17
Одеська	22	4	19	7
Харківська	66	17	60	28
м. Київ	64	22	50	22

Аналіз розподілу загальної кількості поданих заявок на винаходи та корисні моделі в регіональному розрізі свідчить, що 79 % від їх загальної кількості подано заявниками з таких регіонів: Вінницька область – 1 174 заявки, Харківська – 1 134; Дніпропетровська – 621; Одеська – 359; Львівська – 351; Запорізька – 279; Полтавська та Тернопільська області – по 230 – і м. Київ – 2 427 заявки [4].

Протягом 9 місяців 2016 року спостерігалося незначне зростання винахідницької активності в промисловості. Так, промисловими підприємствами подано 197 заявок на винаходи та корисні моделі (у 2015 році - 158 заявок) [4].

Частка в загальній кількості поданих заявок промисловими підприємствами складає не більше 4 %.

Проведений аналіз яскраво свідчить про потужний науковий потенціал, який утворився в освітній та науковій сферах та, одночасно, недостатній рівень якісних показників впровадження інновацій у промисловому секторі.

Така ситуація потребує прийняття виважених рішень стосовно створення інноваційних центрів в потужних регіонах для забезпечення розвитку інноваційного підприємництва на регіональному рівні.

Одним із таких регіонів є Дніпропетровська область. Слід зазначити, що даний регіон має потужний потенціал для інноваційного розвитку, в рамках регіональних цільових програм, які діють у 2016 році діє регіональна програма інноваційного розвитку на період до 2020 року, основною метою якої є створення інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити підвищення конкурентоспроможності національної економіки, ефективне використання наявного науково-технологічного потенціалу шляхом створення підприємств, подальше стале зростання темпів цієї роботи [10].

Отже, пропонуємо, в рамках регіональної програми [10] та міської Програми розвитку підприємництва на 2017-2020 роки [11] створення м. Кривому Розі Дніпровської області Інноваційного центру.

Місія інноваційного центру – підвищення конкурентних позицій та досягнення нової якості розвитку підприємництва на основі впровадження та реалізації інновацій.

Основні пріоритети, стратегічні цілі та етапи реалізації наведено в таблиці 4.

Таблиця 4.

Створення в м. Кривому Розі інноваційного центру

Пріоритети	Стратегічні цілі	Етапи реалізації
Створення сприятливих умов для інноваційного розвитку підприємництва	Концентрація ресурсів – наукового, винахідницького та підприємницького потенціалу міста. Формування «здорової інноваційної культури» між винахідниками, підприємцями та інвесторами. Створення інфраструктури підтримки інноваційних розробок та старт-апів. Формування бренду інноваційного центру Кривого Рогу (ІЦ-КР)	Ідентифікація та формування інноваційної інфраструктури Кривого Рогу (технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій, окремих науковців, винахідників тощо). Організація заходів, спрямованих на поєднання потреб науки й виробництва. Формування і підтримка ІЦ-КР засобами PR
Розвиток інноваційного підприємництва	Зростання кількості інноваційних старт-апів. Формування венчурного ринку. Підвищення рівня впровадження інновацій. Зростання кількості інноваційних підприємств. Зростання обсягів реалізації інноваційної продукції. Розвиток ринку інноваційної продукції. Розвиток бренду ІЦ-КР	Формування інноваційної екосистеми – стійка взаємодія між старт-апами, малими й великими підприємствами та винахідниками (науковцями). Активна підтримка органами влади інноваційного підприємництва. Підтримка ІЦ-КР засобами PR.
Забезпечення розвитку інноваційного підприємництва	Концентрація достатньої кількості науковців, винахідників, науково-дослідних інститутів тощо. Залучення потенційних інвесторів під інноваційні проекти. Розширення ринку збуту інноваційної продукції. Підготовка достатньої кількості кадрів для галузі інноваційного підприємництва та трансферу технологій.	Створення центру трансферу технологій (офісу інтелектуальної власності); Створення центру інформаційного забезпечення - консалтингові компанії (окремі науковці-консультанти), що спеціалізуються на проблемах інноваційного розвитку компаній.

Продовження таблиці 4

	Забезпечення розвитку бренду ІЦ-КР.	Створення центру юридичного супроводження інноваційної діяльності - юридичні компанії (окремі юристи), що спеціалізується на захисті інтелектуальної власності. Відкриття нових спеціальностей у ВНЗ пов'язаних із інноваційною діяльністю та трансфером технологій. Активна підтримка ІЦ-КР засобами PR.

Одним із важливих етапів створення інноваційного центру є процес ідентифікації вже існуючої в місті (регіоні) інноваційної інфраструктури. Пропонуємо ідентифікувати інноваційну інфраструктуру регіону, тобто створити відповідну базу даних, яка охопить усіх учасників інноваційних процесів.

Такими учасниками інноваційних процесів є: технопарки; бізнес-інкубатори; центри трансферу технологій; науково-дослідні інститути; вищі навчальні заклади (з відповідним якісним рівнем науково-педагогічного персоналу); великі, середні та малі підприємства, які впроваджують інновації і/або реалізують інноваційну продукцію; винахідники - фізичні особи, які створили винаходи (мають патенти); патентні повірені; консалтингові компанії, які працюють з інноваційними напрямами; юридичні фірми, які працюють у сфері захисту прав інтелектуальної власності; венчурні компанії, бізнес-ангели, громадські організації, які зацікавлені в реалізації соціальних інновацій тощо.

Кожний етап при створенні інноваційного центру є важливим і потребує виваженого комплексного підходу, урахування всіх важливих факторів впливу та особливостей розвитку регіону, інтересів власників бізнесу та науковців та наукових установ (як власників наукових розробок) тощо.

Список джерел

1. Руководство по созданию и развитию инновационных центров (технологии и закономерности) часть 1. Нанотехнологии в строительстве: научный интернет-журнал. 2012. № 3. с. 41-55.

2. Руководство по созданию и развитию инновационных центров (технологии и закономерности) часть 2. Нанотехнологии в строительстве: научный интернет-журнал. 2012. № 4. с. 40-58.

3. Державна служба статистики України [електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // www.ukrstat.gov.ua/.

4. Скуратович Н. О формировании инновационной инфраструктуры /Н. Скуратович // Наука и инновации. - 2015. - Т. 7. - № 149. -С. 19-25.

5. Белоусов В.Л. Модель идентификации инновационной инфраструктуры / Л.В. Белоусов, В.И. Мухин // Инноватика и экспертиза: научные труды. - 2009. - № 1. - С. 39-47.

6. Тютык О.В. Трансфер технологий как функция инновационного университета и инструмент развития регионов // Тютык О.В., Бородина М.А. - В сборнике: теория и практика корпоративного менеджмента сборник научных статей. Пермский государственный национальный исследовательский университет.- Пермь,2015.- С. 160-166.

7. Булат а.д. Центр трансфера технологий - инструмент инновационного развития предприятия / Булат А.Д., Филенков В.М. // Новая наука: современное состояние и пути развития. - 2016. - № 4-3. - С. 35-41.

8. Передков В.М. Центры инновационного развития кафедр как «точки роста» инновационной активности университета / В.М. Передков // Вестник тамбовского университета. Серия: естественные и технические науки. 2009. - Т. 14. - № 5-1. - С. 902-903.

9. Державна служба інтелектуальної власності України. Промислова власність у цифрах [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sips.gov.ua/i_upload/file/promyslova-vlasnist-9m-2016.pdf

10. Регіональна програма інноваційного розвитку на період до 2020 року [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://adm.dp.gov.ua/OBLADM/obldp.nsf/document.xsp?id=941AF3C3CF46D9CAC225775A00316906

11. Програма розвитку підприємництва на 2017-2020 роки [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kr.gov.ua/ua/news/pg/150916387856811_s/

© Корнух О.В., 2016

2.3. Інноваційні технології в публічному управлінні як фактор формування інноваційної культури на шляху регіонального розвитку

Розвиток регіону залежить від багатьох факторів, як внутрішніх так і зовнішніх. До них належать зовнішня та внутрішня політика держави, особливості самого регіону, його теперішні позиції, рівень управлінського апарату та багато інших. Однак, як відомо, завдання регіонального розвитку покладено саме на функції управлінців в публічному секторі, які через процеси заохочення працівників та представників широкої громадськості і окремих організацій працюють разом для досягнення результатів. І кінцевий результат буде залежати від того, які інструменти, засоби та підходи будо задіяно у процесі управління. Саме тому процес публічного управління потребує постійного перегляду та аналізу технологій, що в ньому застосовуються і їх вдосконаленню за рахунок використання існуючих інновацій та розробки власних. Тобто регіональний розвиток на сьогодні потребує формування певної інноваційної культури в управлінському сектору за рахунок використання різного роду інновацій.

Аналіз існуючих напрацювань в сфері публічного управління дозволив виокремити найбільш поширені в світі інноваційні технології, які можна застосовувати в публічному секторі Україні для підвищення рівня регіонального розвитку.

1. Інновації в співробітництві. Так як однією з головних задач управлінців є залучення широкої громадськості до співпраці, то цей різновид інновацій є на сьогодні переважаючим. Особливо його роль посилюється в умовах теперішніх реформ з децентралізації влади.

Отже, інновації в співробітництві передбачають виокремлення наступних підвидів:

1. Співробітництво з населенням регіону. В даному питанні головним є перехід на нову концепцію управління, де громадянин – це клієнт публічних послуг та зацікавлена особа. Адже, саме громадянин є основним платником податків, замовником та користувачем публічних послуг. По суті, дана концепція є маркетинговою, адже передбачає виявлення потреб та запитів клієнтів і їх задоволення.

В цілому виділяють наступні форми участі населення в процесі надання публічних послуг:

- інформування – передбачає надання населенню органами публічного управління інформації про свою діяльність. Окрім того, інформування може водночас бути використаним і для збирання зворотної реакції, особливо якщо це реалізується через сучасні Інтернет-засоби комунікацій (соціальні мережі, форуми і т.п.). Наприклад, повідомило управління освіти на своїй сторінці в соціальній мережі інформацію стосовно ключових аспектів реалізації академічної реформи, і тут же можна відслідковувати коментарі громадян і формувати їх думки.

- консультування – передбачає надання консультаційних послуг як допоміжних до основних. Тобто, по суті такі консультації є підкріпленням основної публічної послуги (як у випадку з трьома рівнями представлення товару: товар за задумом, у реальному виконанні та з підкріпленням).

- залучення – зазвичай одним з головних засобів залучення є проведення голосування, в результаті якого населення обирає собі представників у гілках влади.

- співпраця – активна участь населення в генерації ідей та реалізації спільних проектів. Наприклад, в м. Суми цього року було виділено 5 млн. грн. на реалізацію громадського бюджету. Тобто, всі бажаючі можуть запропонувати власний проект в сфері публічних послуг та отримати для його реалізації кошти з бюджету.

- розширення повноважень для реалізації прав – тобто, якщо говорити термінами зі сфери послуг в цілому, то даний процес передбачає самообслуговування. Прикладом може бути сучасна реформа в житлово-комунальному господарстві, коли надання послуг обслуговуючих комунальних організацій переходить до завдань самих мешканців будинків через механізми створення об’єднань співвласників, найму управлінської компанії і т.п.

Важливим в сфері співпраці з населенням є розвиток такого напряму як сітізенсорсинг (походить від напряму краудсорсинг). Даний напрям передбачає залучення до розв’язання певних завдань за допомогою новітніх комунікаційних технологій значної кількості осіб, які не пов’язані жодною системою. В якості прикладів, що використовуються в українських регіонах

можуть слугувати масові «суботники». Однак не ті, що є примусовими, а ті, на які населення з власної ініціативи об'єднується для спільного прибирання територій. Важливим звичайно в цьому аспекті є напрацювання системи мотивації та самомотивації громадян. Для цього ще з рівня дошкільної та шкільної освіти потрібно навчати їх основам публічного управління (через проведення факультативів, екскурсій до органів влади, конкурсів і т.п.) і пояснювати їх роль в даному процесі.

2. Співробітництво з підприємствами. В даному напрямі передбачається активне залучення приватних підприємств в сферу надання публічних послуг. В більшій мірі це стосується малого та середнього бізнесу, який нажаль, в нашій країні не виступає в ролі ключового наповнювача бюджету (як це притаманно економічно розвинутим країнам світу). Зазвичай таке залучення може відбуватись декількома шляхами:

- безпосереднє делегування повноважень приватним компаніям в сфері надання комунальних послуг – наприклад, реалізація пасажироперевезення в багатьох регіонах України відбувається приватними підприємцями, а не комунальним транспортом. Така ж ситуація і з вивозом та утилізацією твердих побутових відходів.

- залучення малих та середніх підприємств через систему надання грантів чи контрактів для вирішення проблем регіону. Прикладом може бути програма США «Програма Інноваційних досліджень у малому бізнесі», згідно якої щороку бізнес має змогу долучитись до вирішення регіональних проблем шляхом участі в конкурсному відборі інноваційних проектів.

3. Співробітництво з вищими навчальними закладами. Такий напрям співробітництва вже давно добре себе зарекомендував в багатьох країнах світу. Чого лише варта «Силіконова долина» в США, яка було створена на базі одного з університетів. В цілому для нашої країни характерними можуть бути наступні форми співробітництва:

- навчання та підвищення кваліфікації, як держслужбовців та і викладачів вишів. Наприклад, в рамках виконання проекту «Мережа освітніх центрів з використання сучасних технологій управління для підвищення кваліфікації державних службовців», що реалізувався за підтримки міжнародної організації Темпус в

Сумському державному університеті було створено сучасний освітній центр, в рамках якого держслужбовці можуть проходити курси підвищення кваліфікації.

- організація спільних проектів – прикладом може бути запрошення викладачів до складання стратегічних планів розвитку регіону. Або навпаки, залучення управлінців з публічного сектору до реалізації проектів, що згенеровані в рамках університетської діяльності.

- залучення талановитої молоді – такий процес може відбуватись шляхом проходження практики студентів у стінах адміністрацій, шляхом залучення молоді до складання проектів та програм розвитку регіону і т.п.

4. Співробітництво з некомерційними недержавними організаціями (громадськими організаціями). В багатьох розвинених країнах світу така форма співпраці допомагає у вирішенні багатьох питань регіону. Тому не виключенням має стати Україна. Прикладом використання такої інновації в Сумському регіоні може бути конкурс проектів громадських організацій, який проводився навесні поточного року Управлінням молоді та спорту. В рамках даного конкурсу всі бажаючі громадські молодіжні організації мали змогу запропонувати власний погляд на реалізацію публічних послуг в молодіжній сфері через презентацію інноваційного проекту. Переможці конкурсу отримали фінансову допомогу у вигляді бюджетних коштів.

5. Співробітництво з засобами масової інформації. На сьогодні регіональні органи управління звикли реалізовувати свою інформаційну функцію в більшій мірі через комунальні ЗМІ, хоча більшу аудиторію мають саме приватні. Тому доцільним є їх активне використання для впровадження різних форм співробітництва з широким загалом. Головними завдання в даному випадку будуть:

- інформування про діяльність публічної сфери;

- анонсування різних заходів та подій;

- збір інформації (постійний моніторинг інформації у ЗМІ з метою формування існуючої реальної ситуації в регіоні);

- імідж-білдінг.

2. Інновації в підходах до управління. Вже давно в нашій країні говорять про застарілі підходи до публічного управління та

адміністрування. І для активного розвитку регіонів необхідна не лише реформа децентралізації, але й розуміння того, що вона призведе до зміни в підходах та інструментах управління.

Найбільш ефективним напрямом в цьому питанні є перехід на проектне управління, яке вже давно впроваджується в діяльність вітчизняних підприємств та організацій, однак майже не відображене в діяльності публічного сектору. Головними особливостями та характерними рисами такого підходу є:

- проект на відміну від поточної діяльності має початок та кінець. Тобто це такий собі план діяльності, який обмежений у часі і має чіткі завдання та конкретний результат;

- головними ресурсами проекту є люди, час та гроші. Саме їх розподіл та планування є завданням проектом;

- важливою умовою в управлінні проектами є формування критеріїв оцінювання – вони повинні бути кількісно та чітко вираженими;

- використання всіх технологій проектного управління (тайм-менджмент, тім-білдінг, проектне лідерство, мотивація команди і т.п.) в державному секторі;

- важливим є формування системи заохочення та покарання, як колективного так і індивідуального.

Частіш за все використання проектного підходу в сфері публічного управління та адміністрування в нашій країні відбувається в межах реалізації міжнародних проектів або грантів. Це пов’язано з тим, що майже всі розвинені країни світу вже давно перейшли на такий спосіб ведення державної чи регіональної політики і тому вимагають в межах спільних проектів його реалізації. Так, наприклад проект «Реформування місцевих бюджетів в Україні», що відбувався за фінансової підтримки міжнародного донору UCAN у 2006-2007 рр. передбачав перехід на програмно-цільове бюджетування, тобто бюджетування конкретних програм та проектів а не статей витрат.

3. Інновації в технологіях управління. На сьогодні найбільш поширеною технологією в будь-якій сфері є можливості Інтернет мережі. Не виключення є і сфера публічного управління та адміністрування. І в даному аспекті мова йде про впровадження електронного врядування. В цілому дана

технологія передбачає ряд почергових завдань, які можуть бути реалізовані в межах її застосування [1, 2]:

- використання органами влади можливостей мережі Інтернет (веб-сайти адміністрацій, сторінки в соціальних мережах і т.п.);
- надання інформації з можливістю пошуку за базами даних і службою відповідей на посилання електронною поштою;
- надання органами влади інтерактивних послуг, які дозволяють громадянам, зайшовши на відповідний офіційний веб-сайт, заповнити різноманітні форми, бланки, ставити запитання, призначати зустрічі, шукати роботу тощо;
- можливість отримання адміністративних послуг через Інтернет: отримання ліцензій, дозволів, подання податкових декларацій, сплата штрафів, звернення за соціальними пільгами тощо. Це, у свою чергу, вимагає підвищення безпеки інфраструктури «е-урядування», що можна, як правило, досягти шляхом застосування електронних підписів і сертифікатів, а також смарт-карт;
- органи влади можуть створювати спеціальні веб-портали, які б дозволили громадянам переходити від однієї служби до іншої без необхідності знову посвідчувати свою особу;
- електронне голосування (проведення електронних виборів, опитування населення та виявлення громадської думки).

Яскравим прикладом впровадження технології електронного врядування є Грузія. Так, наприклад, за попереднім записом на сайті Міністерства юстиції приблизно за 15 хвилин можна оформити будь-який документ – від реєстрації дитини до візи для іноземця, виду на проживання, акту на землю тощо. Такі інновації дозволили Грузії вийти на передові місця в світових рейтингах за реєстрацією власності та видачою офіційних документів, ефективністю обслуговування відвідувачів, дозволами на будівництво, початком та веденням бізнесу, а також захистом інвесторів.

В певній мірі в Україні також є приклади використання сучасних електронних технологій в сфері надання публічних послуг. Наприклад, пенсійний калькулятор та отримання виписки із системи персоніфікованого обліку пенсіонерів, електронні торги, електронне подання заяви на вступ до вищого навчального закладу та реєстрація для участі в зовнішньому незалежному

оцінюванні, резервування та придбання квитків на потяг, електронні он-лайн приймальні різних посадовців і т.п.

4. Інновації в інструментах управління. Як вже зазначалось раніше сьогоднішня регіональна політика потребує переходу на маркетингову концепцію управління. І це впливає не лише на розуміння сутність громадянина як клієнта публічних послуг, але й розкриває можливості для застосування маркетингових інструментів на регіональному рівні. Від так, можна активно застосовувати маркетингові комунікаційні засоби (реклама, стимулювання, імідж-білдінг, засоби партизанського маркетингу і т.п.) для просування регіону як всередині так і зовні. Головними задачами в межах цього можуть бути:

- залучення інвестицій;
- поява нових підприємств;
- формування позитивної думки у широкого загалу;
- недопущення відтоку робочої сили;
- вирішення соціальних проблем (алкоголізм, наркоманія і т.п.);
- розвиток туризму (територіальний маркетинг).

Слід зазначити, що досить корисним в даному напрямі може бути використання засад бенчмаркінгу в публічній сфері. При цьому варіанти можна шукати не лише у регіонів-лідерів, але й серед інших об'єктів – підприємств, громадських організацій і т.п.

5. Спрощуючі інновації. Сучасний рівень бюрократії, який притаманний майже кожному регіону країни не дозволяє їм активно розвиватись. Тому одним з різновидів інновацій в сфері публічного управління та адміністрування мають стати адміністративні спрощення, які передбачають:

- скорочення кількості інстанцій, які залучені до надання адміністративної послуги;
- скорочення кількості документів, які необхідно подати для початку провадження у справі;
- застосування принципу єдиного вікна (всі органи, що надають публічні послуги мають доступ до бази даних);
- скорочення термінів надання послуги;
- забезпечення виконавців необхідними інформаційно-комунікативними технологіями з відповідним програмним забезпеченням;

- упровадження зручних форм (анкет) для звернення за адміністративною послугою.

Звичайно такі спрощення призводять до скорочення персоналу в публічному секторі. Так, наприклад, штат мерії Нью-Йорка складає близько 50 осіб, а мерії Києва – біля 2000 осіб. При цьому бюджет Нью-Йорка приблизно в два рази більше бюджету всієї України і в 60 разів більше бюджету м. Київ.

6. Соціально-етичні інновації. Важливим аспектом в сфері регіонального управління є планування довгострокового розвитку, який дозволить отримувати результати і задовольняти потреби майбутніх поколінь. Саме тому управлінці в публічному секторі повинні при плануванні та реалізації своєї діяльності враховувати наслідки своїх дій для майбутніх поколінь. Прикладом таких соціально-етичних інновацій є «зелені державні закупівлі», за допомогою яких влада прагне закуповувати товари, роботи та послуги зі зниженим впливом на навколишнє природне середовище протягом усього їхнього життєвого циклу порівняно з товарами, послугами та роботами з аналогічним функціональним призначенням, що могли б бути закуплені.

Отже, розглянуте вище дозволяє зробити висновок про те, що для активного розвитку регіону необхідно перетворення системи управління регіоном у такий формат, який б дозволив зі значним рівнем гнучкості та динамізму підлаштовуватись під дію макрофакторів та формувати власні чинники впливу на оточуюче середовище.

Список джерел

1. Е-урядування: поняття, сутність, актуальність і мотивація впровадження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: е-місто.укр/index.php/component/content/category/20-eur

2. Бабаєв В.М. Текст лекцій з дисципліни «Електронне урядування» / В.М. Бабаєв, М.М. Новікова, С.О. Гайдученко; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Х.: ХНУМГ, 2014. – 127 с.

© Ілляшенко Н.С., 2016

2.4. Аналіз ресурсів інноваційного розвитку в контексті економічної безпеки регіону

Існує широке коло джерел і публікацій присвячених національній та економічній безпеці країни, а також ряд досліджень з різних питань інноваційного розвитку економіки, однак питанням інноваційної безпеки регіонів не приділяється достатньої уваги. Особливе місце в забезпеченні інноваційної безпеки відіграють ресурси розвитку, оскільки їх розмір, структура, динаміка та баланс джерел формування є найважливішими факторами економічного розвитку регіону.

В даному дослідженні ми розглянемо ресурсний вимір інноваційного розвитку як фактор забезпечення економічної безпеки регіону.

Для регіону суть економічної безпеки можна визначити як можливість дієвого контролю з боку регіональних органів управління ефективності використання природних, трудових, матеріальних, фінансових ресурсів, досягнення економічного зростання, підвищення якості продукції, робіт, послуг, конкурентоздатності виробництва.

Важливість регіонального розвитку обумовлена тим, що конкурентоздатність національної інноваційної системи, її повноцінне функціонування все в більшій мірі залежить від посилення інноваційних процесів в конкретних регіонах, що генерують конкурентні переваги (табл. 1) та в умовах децентралізації в Україні отримують для цього відповідні ресурси.

З позицій процесного підходу економічну безпеку регіону можемо розглядати як систему заходів щодо мінімізації впливу на економічний простір регіону зовнішніх та внутрішніх загроз, що перешкоджають ефективному функціонуванню складових регіональної економіки. Відповідно цільова спрямованість економічної безпеки регіону може бути представлена так:

- сприяння економічної незалежності країни;
- стійкість функціонування економіки;
- розширення меж саморозвитку регіону;
- розширення виробництва та сфер масового впровадження інновацій через співробітництво і трансфер технологій.

Таблиця 1.

Напрями розвитку регіональних інноваційних систем [6]

Політика	Старий підхід	Новий підхід	Об'єкти програм
Регіональна політика	Перерозподіл між провідними та регіонами, що відстають, на користь останніх	Вибудовування конкурентоздатних регіонів на основі об'єднання місцевих господарюючих суб'єктів та активів	Регіони, що відстають Малі та середні підприємства Галузь у широкому змісті Господарюючі суб'єкти і їхнє об'єднання
Науково-технічна політика	Фінансування окремих моногалузевих проектів в області фундаментальних досліджень	Фінансування спільних досліджень, проведених за участю галузевих мережевих структур та бізнесу	Високі технології Вплив НДДКР Інструменти дослідницької кооперації Дочірні та новостворені фірми
Промислова політика	Субсидування фірм – національних лідерів	Підтримка загальних потреб груп фірм і технологічної інтеграції	«Локомотиви» зростання національної економіки Конкурентні переваги Перехідні галузі

Якщо говорити про проблему інноваційної безпеки регіону, що приймає активну участь у глобальних процесах, міжнародних обмінних та глобальних комунікаціях, то найчастіше дослідники трактують її в широкому змісті як безпеку регіону в промисловій, науково-технічній та інноваційній сферах економіки. Таке трактування є занадто загальним й не дозволяє сформувати чіткі критерії оцінки рівня інноваційної безпеки регіону.

На нашу думку, інноваційну безпеку варто розглядати як такий стан захищеності регіональної економіки, що забезпечувало б конкурентоздатність результатів науково-технічної й інноваційної діяльності, та продукції, що виробляється на території регіону, здатність регіональної економіки стійко розвиватися та протистояти ризикам і загрозам

з боку глобальних ринків [3].

Теоретичною основою дослідження ресурсного аспекту є сучасні підходи до розуміння ролі регіонального (локального) розвитку, зокрема концепція «нового регіоналізму», що ґрунтується на поєднанні централізованих («згори-вниз») і децентралізованих («знизу-догори») підходів. В рамках концепції зусилля мають спрямовуватися на стимулювання внутрішніх резервів саморозвитку регіонів та значна увага приділяється міжрегіональним та міжнародним формам співпраці. «Новий регіоналізм» є основою моделі регіонального економічного розвитку ЄС, що ґрунтується на стратегічному партнерстві між місцевими органами влади, державного, приватного секторів і громадськими організаціями.

Концепція «нового регіоналізму» переводить на новий рівень економічну систему регіону й зокрема її інноваційну складову. Важливим аспектом аналізу регіонального економічного розвитку є необхідність врахувати економічні зв'язки [4]. Зробити оцінку функціонування економічної системи можна лише, розглядаючи її з позицій більшої системи, куди досліджувана система входить як підсистема. Якщо мова йде про регіональну економічну систему, то вона буде виступати як підсистема економіки країни, що в свою чергу розвивається в рамках глобальної економіки. З іншого боку, має дотримуватися ряд принципів побудови динамічного критерію для аналізу функціонування економічної системи на рівні регіону.

Важливу роль при оцінці функціонування економічної системи та для оптимізації її роботи, а також для більш якісного структурного аналізу необхідно побудувати модель ресурсної бази регіону. Найважливішою складовою частиною такої моделі є стратегія оптимізація структури ресурсів та максимізації ефективності з позицій їх комплексного використання в механізмі реалізації програм розвитку регіону [8], тобто аналіз ресурсів розвитку.

На основі дослідження [5] в рамках роботи ресурси інноваційного розвитку можемо розглянути як сукупність економічних і соціальних ресурсів території, а також організаційно-економічних форм і процесів їх використання, задіяних у цей час або використання яких має потенціал у майбутньому для досягнення цілей соціально-економічного

розвитку регіону на основі інновацій.

Аналіз наукової літератури з питань соціально-економічного розвитку регіонів дозволяє виділити два основних підходи до визначення його факторів:

- ресурсний, що характеризує наявність економічних і соціальних ресурсів на території;

- процесний, що характеризує результати використання наявних ресурсів та генерації нових.

Ресурси розвитку можна найбільш ефективно розглядати через призму внутрішньої структури економічної безпеки регіону, що включає три блоки:

1. Економічна незалежність, що означає можливість контролю регіональної влади над регіональними ресурсами (у межах своїх повноважень), а також досягнення такого рівня виробництва, ефективності та якості продукції, що дозволив би забезпечити її конкурентоздатність і можливість на рівних засадах брати участь у міжнародній, міжрегіональній торгівлі та обміні науково-технічними досягненнями;

2. Стабільність і стійкість регіональної економіки, що спричиняється захист всіх форм власності, створення надійних умов, гарантій для підприємницької діяльності, стримування факторів, здатних дестабілізувати ситуацію (боротьба із кримінальними структурами в економіці, недопущення серйозних розривів у розподілі доходів, які можуть стати причиною виникнення соціальних потрясінь);

3. Здатність до саморозвитку та прогресу, тобто генерація ресурсів (зокрема знань), створення сприятливого клімату для залучення ресурсів (інвестицій та інновацій), постійна модернізація виробництва, підвищення професійного, освітнього та культурного рівня працівників.

Інтернаціоналізація господарського життя, міжнародний поділ праці. Ефективний розвиток виробничих процесів на рівні світових стандартів, випуск високоякісної продукції країнами світового співтовариства можливо лише за умови використання різних форм спеціалізації й кооперування виробництва на міжнародному рівні. Тільки так можна значно знизити собівартість продукції, підвищити її якість і надійність, заощадити паливно-енергетичні й сировинні ресурси, підвищити продуктивність праці, раціональніше використовувати робочу

силу. Все це сприяє налагодженню постійних економічних зв'язків між партнерами в міжнародній сфері.

В рамках генерації ресурсів регіональні інноваційні системи найбільш придатні для розвитку неторговельних взаємодій і капіталу зв'язків як основних сучасних конкурентних переваг, оскільки регіони представляють спільності економічного інтересу і можуть скористатися перевагою зв'язків та спільної діяльності економічних суб'єктів, тобто створення неявного знання (співпраця між університетами, науково-дослідними установами та підприємствами, стартапи, переміщення персоналу, взаємодія між державним і приватним сектором, дифузія технологій, локальні проекти) в розрізі соціальних мереж [1], що в значній мірі залежать саме від регіонального управління та є необхідними для інновацій в цілому, а значить, і для розвитку інновацій на регіональному рівні.

Щодо реалій України, то важливою проблемою при управлінні ресурсним компонентом економічної безпеки є використання підходів, обмежених виключно регіональними кордонами (inward looking approaches), що включає відсутність моніторингу інноваційно-інвестиційних зв'язків (фактичних та потенційних) між регіональними та іноземними агентами, дезінтеграції та інтеграції глобальних ланцюжків та виробничої діяльності транснаціональних компаній, використання місцевої структури попиту та пропозиції (supply matching demand), відсутність стимулів для підтримки транскордонних ініціатив.

Наступним фактором економічної безпеки є інертність регіональної інноваційної системи, що перешкоджає швидкій адаптації до змін інноваційної сфери та інтеграційним процесам, а відтак призводить до втрати ресурсів розвитку. Недоліки в системі інформаційно-аналітичного забезпечення значно підсилюють цю проблему.

Підсилює орієнтацію на локальні ресурси фрагментарність політики замість застосування системного підходу при прийнятті рішень. В рамках забезпечення ресурсної безпеки варто зосередитися на стратегічній організації, а не окремих функціях системи, не на оцінці та аналізі ефектів окремих інструментів, а на досягнення цілей за рахунок комплексного використання системи інструментів в умовах більш широкого регіонального середовища (соціально-культурного), взаємодоповнюваності та

синергії.

Системний підхід допомагає визначити, який тип підтримки має бути обраний на кожному рівні та які є можливості для міжрегіонального співробітництва.

Кожна галузь регіону має різні потреби в ресурсній підтримці (ресурсний профіль та інноваційний ресурсний профіль) та різні географічні сфери виробничих мереж та їх зв'язок з системою підтримки інновацій. Компаніям, що діють на міжнародному рівні, буде легко знайти доступ до науково-дослідницької бази на національному або навіть міжнародному рівні. Для регіонального управління важливо мати чітке уявлення про міжнародний аспект діяльності суб'єктів регіону. В часи зростання глобальної економічної інтеграції та бюджетних обмежень на регіональному рівні буде неправильно прагнути дублювати національні інноваційні системи в межах своїх кордонів. В цих умовах необхідно враховувати національну політику та регіональний потенціал, оцінювати потреби підприємств регіону та максимально розвивати конкурентні переваги шляхом використання наявних можливостей підтримки.

В результаті міжнародна складова ресурсної політики забезпечення економічної безпеки регіону має включати:

1) ідентифікацію цільових ніш регіону на національному та міжнародному ринках з деталізацією ресурсного забезпечення та взаємозв'язків між галузями;

2) стратегію створення регіональних технологічних переваг за допомогою інтеграції національних і регіональних систем;

3) стратегію навчання, що буде розвивати специфічні для технологічної та інноваційної сфери навички і вміння, що доповнюються інтеграцією знань на міжнародному рівні;

4) стратегію міжнародної інтеграції, що включає напрями політичної та економічної співпраці (експортно-імпортні операції, спрямовані на формування інноваційного потенціалу (експорт та імпорт високотехнологічних товарів, експорт технологій); спільне виробництво або інвестиційне співробітництво (залучення іноземних інвесторів для виробництва інноваційної продукції в країні, інвестування в закордонні компанії-інноваційні лідери); формування територій спільного підприємництва (зони вільної торгівлі, науково-промислові парки); науково-технічне співробітництво);

5) стратегію маркетингу регіону.

Завдання оптимізації ресурсів розвитку можна досягти шляхом реалізації набору державних програм, які підтримують ключові механізми (інструменти) системи довгострокового планування розвитку регіональних інноваційних систем, а саме:

- побудова інноваційного профілю регіону – матриця компетенцій (виявлення центрів ключових регіональних промислових, освітніх, дослідницьких організацій на регіональному, національному та міжнародному рівнях);

- виявлення та усунення факторів, що ускладнюють інноваційний розвиток компаній у регіоні (виявлення проблем, характерних для розвитку високотехнологічних виробництв, і розробка механізмів, що сприяють їх вирішенню);

- виявлення найбільш ймовірних тенденцій майбутнього розвитку високотехнологічних галузей промисловості (регіональний форсайт);

- створення регіональних галузевих центрів експертиз (інформаційно-аналітичних) (моніторинг стану галузі, створення бази експертів в області галузевої експертизи, установлення партнерських зв'язків серед учасників інноваційних процесів);

- розробка механізмів підтримки ринку інтелектуальних послуг (консалтингові та інжинірингові фірми) з боку регіональної влади;.

- формування реєстру інноваційних компаній, розробка системи критеріїв приналежності компаній до інноваційного типу та розробка системи статистичних показників, що характеризують їх діяльність.

Таким чином, сьогодні регіональні ініціативи розвитку мають ґрунтуватися на зростанні міжнародних мереж та підвищенні ефективності участі у глобальних ланцюжках створення вартості на основі регіональних кластерних ініціатив у високотехнологічних сферах, що забезпечить ресурсну безпеку. Модель ресурсів розвитку регіону включає як залучення наявних ресурсів та умов позиціонування (виробничий та інноваційний потенціал, розвинена освітня мережа), так і інституційні фактори іміджмейкінгу – створення відповідальних органів та стратегічне управління іміджем регіону.

Список джерел

1. Krapyvny I. V. International innovation networks as new stage of innovation development [Електронний ресурс] / I. V. Krapyvny, V. A. Omelyanenko, N. O. Vernydub // Economic Processes Management. – 2015. – № 1. – Режим доступу: http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2015_1/2015_1_17.pdf

2. Omelyanenko V. A. Analysis of Potential of International Inter-Cluster Cooperation in High-Tech Industries // International Journal of Econometrics and Financial Management. 2014.- Vol. 2, No 4.- pp. 141-147.

3. Афонасова М.А., Богомолова А.В. Инновационная безопасность региона в контексте проблемы развития интеграционных процессов [Електронний ресурс] // VII международная конференция «Инновационное развитие социально-экономических процессов: проблемы и перспективы». – Режим доступу: http://econf.rae.ru/article/8028

4. Виноградова К.О., Ломовцева О.А. Сущность и структура потенциала развития региона [Електронний ресурс] // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 3. – Режим доступу: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=9620

5. Дашицыренов Ч.Д. Региональные экономические кластеры как организационно-экономические ресурсы развития региона // Российское предпринимательство. – 2013. – № 22 (244). – С. 138–142.

6. Малышев Н. Обновление региональной политики в странах ОЭСР [Електронний ресурс]. – М.: 2008. – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIANFEDERATION/Resources/NMalyshev_RUS_March_24.ppt

7. Омельяненко В.А. Міжнародні аспекти формування системи трансферу технологій в контексті інноваційного розвитку регіональної економіки // Інноваційно-інвестиційна політика сталого розвитку регіонів України: від теорії до практики [Монографія] в 2-томах. Т. 1 / Під заг. ред. К.Ф. Ковальчука. – Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2012. – С. 55–67.

8. Челноков И. В., Герасимов Б. И., Быковский В. В.. Региональная экономика: организацонно-экономический механизм управления ресурсами развития региона / Под науч. ред. д-ра эконом. наук, проф. Б. И. Герасимова. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. – 112 с.

© Омельяненко В.А., 2016

2.5. Методичні засади вибору інноваційної стратегії виробничо-господарським об'єднанням

Ефективність управління інноваційною діяльністю суттєво залежить від обраної виробничо-господарським об'єднанням інноваційної стратегії. Інноваційна стратегія – це один із засобів досягнення цілей суб'єкта господарювання, який відрізняється від інших засобів своєю новизною. Інноваційна стратегія ВГО є однією із складових економічної стратегії і з цього боку може розглядатися як набір правил, методів і засобів пошуку найкращих перспективних для виробничо-господарського об'єднання напрямів розвитку науково-технічних досягнень, ресурсної політики для їх реалізації.

Слід зазначити, що протиріччя з питань визначення змісту інноваційного потенціалу, і, як наслідок, розробки інноваційної стратегії існують досі. Сьогодні при виборі тієї або іншої стратегії інноваційного розвитку виробничо-господарського об'єднання недостатньо обмежуватися оцінкою й обліком факторів тільки інноваційної сфери, але й необхідно оцінювати виробничі, фінансові та маркетингові можливості виробничо-господарського об'єднання.

Вибір інноваційної стратегії – складний процес, який повинен здійснюватися на підставі оцінки наявних інноваційних можливостей виробничо-господарського об'єднання та враховувати здатність загального керівництва до ефективної реалізації стратегії в умовах, які змінюються. Процес формування інноваційної стратегії діяльності ВГО залежить від його позиції на ринку, існуючого потенціалу, динаміки розвитку, поведінки конкурентів, стану економіки, соціального середовища і багатьох інших чинників. Відтак, зауважимо, що на вибір інноваційної стратегії безпосередньо впливає ефективність використання інформаційних ресурсів суб'єкта господарювання.

З вибором інноваційної стратегії пов'язана розробка планів, проведення досліджень, здійснення інших форм інноваційної діяльності. Як зазначається у літературних джерелах [1, 2, 3], основу розробки інноваційної стратегії складає теорія життєвого циклу продукту, ринкові позиції суб'єкта господарювання і його науково-технічна політика.

Отже, для розроблення адекватної стратегії розвитку ВГО слід мати уявлення про стан і можливості розвитку всієї сукупності складових його потенціалу інноваційного розвитку.

В економічній літературі [1, 2, 3] широко висвітлюються питання важливості вибору ефективних стратегій інноваційного розвитку та представлена різнохарактерна типологія інноваційних стратегій.

Узагальнення власних досліджень дають змогу сформувати модель формалізації інноваційної стратегії виробничо-господарського об'єднання, яка подана на рис. 1.

На підставі проаналізованих літературних джерел, а також власних досліджень було виявлено, що визначення інноваційної стратегії виробничо-господарського об'єднання доцільно розпочинати з оцінювання рівня його інформаційного забезпечення.

Якщо за результатами аналізу, рівень інформаційного забезпечення виявиться достатнім, то наступним етапом формалізації інноваційної стратегії буде оцінювання потенціалу інноваційного розвитку ВГО засобами збалансованої системи показників (достатнім слід вважати рівень інформаційного забезпечення, інтегральний показник якого за шкалою Харінгтона перевищує значення 0,370, тобто середній, високий та дуже високий). Якщо ж рівень інформаційного забезпечення виробничо-господарського об'єднання в розрізі складових його потенціалу інноваційного розвитку є недостатнім (низьким, дуже низьким), то відповідно оцінювати потенціал інноваційного розвитку ВГО є недоцільно. В такому випадку необхідно визначити причини недостатнього рівня інформаційного забезпечення, проаналізувавши узагальнюючі показники рівня інформаційного забезпечення по кожній із складових потенціалу інноваційного розвитку ВГО та фактори, якими вони визначаються. Відтак, усунути причини недостатнього рівня інформаційного забезпечення ВГО, шляхом розроблення відповідних заходів (Наприклад, низький рівень узагальнюючого показника рівня інформаційного забезпечення інновацій можна покращити шляхом збільшення частки висококваліфікованих працівників в середньосписковій чисельності працівників суб'єкта господарювання тощо). Після впровадження розроблених заходів необхідно повторно оцінити рівень інформаційного забезпечення ВГО.

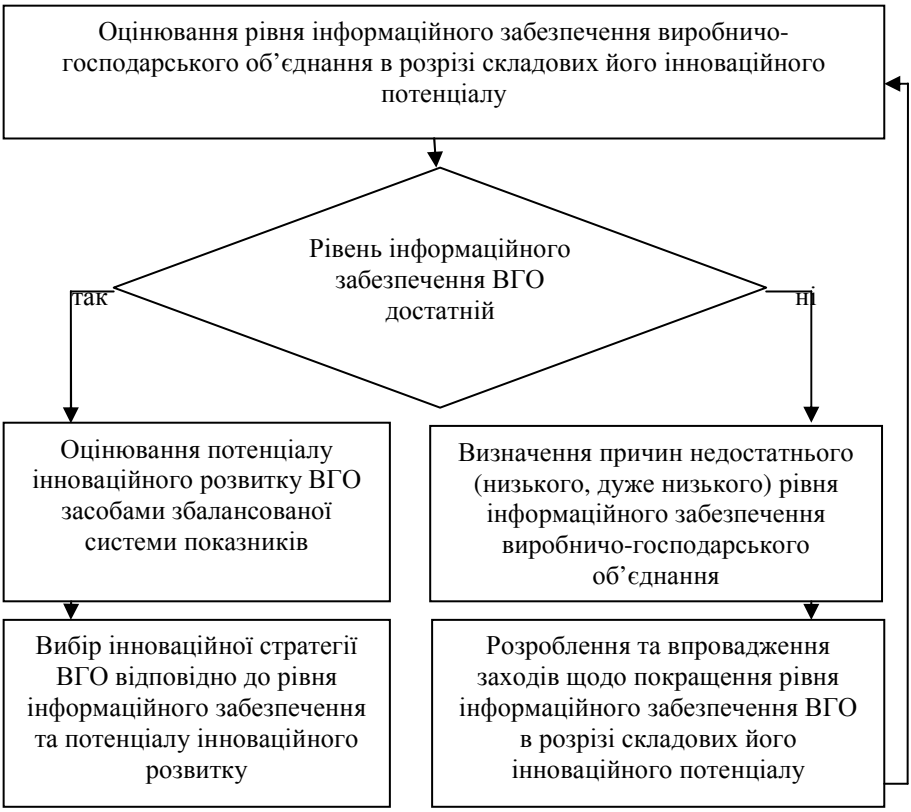

Рис. 1. Модель формалізації інноваційної стратегії виробничо – господарського об'єднання (розроблено автором)

Зазначимо, що від рівня потенціалу інноваційного розвитку виробничо-господарського об'єднання залежить вибір тієї або іншої інноваційної стратегії. Так, якщо потенціал інноваційного розвитку ВГО виявився високим, то суб'єкту господарювання доцільно обрати наступальну стратегію або стратегію лідера. Якщо інноваційні можливості виробничо-господарського об'єднання виявилися середніми, то йому можна рекомендувати обрати захисну стратегію або стратегію послідовника. Що ж стосується низьких інноваційних можливостей, то в даному випадку доцільно обрати поглинаючу стратегію або як її ще називають – стратегію ліцензування.

Детальніше особливості вибору інноваційної стратегії в залежності від рівня інформаційного забезпечення та потенціалу інноваційного розвитку ВГО наведено у табл.1.

Таблиця 1.

Особливості вибору інноваційної стратегії в залежності від рівня інформаційного забезпечення та потенціалу інноваційного розвитку ВГО*

Ознаки		Рівень інформаційного забезпечення ВГО		
		Дуже високий, високий	Середній	Низький, Дуже низький
Рівень потенціалу 139нноваційного розвитку ВГО	Високий	Активно-наступальна стратегія Пасивно-наступальна стратегія Поглинаюча стратегія Опортуністична стратегія Стратегія пошуку ринкової ніші	Пасивно-наступальна стратегія Поглинаюча стратегія Опортуністична стратегія Захисна стратегія Традиційна стратегія Стратегія пошуку ринкової ніші	———
	Середній	Пасивно-наступальна стратегія Поглинаюча стратегія Захисна стратегія Традиційна стратегія Опортуністична стратегія Стратегія пошуку ринкової ніші	Захисна стратегія Традиційна стратегія Опортуністична стратегія Стратегія пошуку ринкової ніші	———
	Низький	Захисна стратегія Традиційна стратегія Опортуністична стратегія Стратегія пошуку ринкової ніші	———	———

*З сукупності запропонованих стратегій вибирається одна залежно від різних сполучень складових потенціалу інноваційного розвитку ВГО

Розглянемо детальніше види інноваційних стратегій, характеристика яких подана у таблиці 2.

Таблиця 2

Характеристика інноваційних стратегій ВГО, за станом його потенціалу інноваційного розвитку

Рівень потенціалу інноваційного розвитку ВГО	Рекомендовані заходи щодо вибору інноваційної стратегії ВГО
Високі інноваційні можливості	Оскільки у суб'єкта господарювання є всі необхідні ресурси, то він може обрати будь-яку стратегію інноваційного розвитку. Зокрема при високих інноваційних можливостях та середньому рівні інформаційного забезпечення ВГО рекомендуємо обрати одну із наступного переліку стратегій, зокрема: активно-наступальна, пасивно-наступальна, поглинаюча стратегія, опортуністична стратегія, стратегія пошуку ринкової ніші. Якщо інноваційні можливості високі при середньому рівні інформаційного забезпечення, то враховуючи ризик достовірного оцінювання потенціалу інноваційного розвитку рекомендуємо обирати одну із наступних стратегій: пасивно-наступальна, поглинаюча, опортуністична, захисна, традиційна, стратегія пошуку ринкової ніші.
Середні інноваційні можливості	При середніх інноваційних можливостях та високому рівні інформаційного забезпечення доцільно обирати пасивно-наступальну стратегію, поглинаючу стратегію, захисну стратегію, традиційну стратегію, опортуністичну стратегію, стратегію пошуку ринкової ніші, тоді як при середньому рівні інформаційного забезпечення – захисну стратегію, традиційну, опортуністичну, стратегію пошуку ринкової ніші.
Низькі інноваційні можливості	При низьких інноваційних можливостях та високому рівні інформаційного забезпечення впроваджувати інноваційну стратегію є частково ризиковано, тому рекомендуємо обирати ВГО одну із наступного переліку стратегій: захисну стратегію, традиційну стратегію, опортуністична, стратегія пошуку ринкової ніші; тоді як при середньому рівні інформаційного забезпечення учасникам ВГО інноваційну стратегію обирати взагалі недоцільно, оскільки результати оцінювання потенціалу інноваційного розвитку свідчать, що ВГО перебуває в інноваційній кризі. У таких випадках необхідно вишукувати можливості інноваційного зростання.

Характеристика стратегій інноваційного розвитку ВГО подана в таблиці 3.

Таблиця 3

Характеристика інноваційних стратегій ВГО

Тип інноваційної стратегії	Сутність стратегії
Активно-наступальна	Цей вид стратегії вимагає високої кваліфікації при розробці нововведень, вміння швидко реалізувати нововведення та здатності передбачати ринкові потреби.
Пасивно-наступальна	Пасивно-наступальна стратегія характеризується виведенням поліпшеної продукції після апробації її у підприємств-лідерів, а також постійними та значними інвестиціями в НДДКР.
Опортуністична (стратегія якості)	Опортуністична або стратегія якості характеризується підвищенням якості продукції II покоління – лідера на ринку, який не потребує високих витрат на НДДКР.
Захисна	Захисна стратегія характеризується невисоким рівнем ризику, достатньо високим рівнем технічних розробок і певною завойованою часткою ринку.
Поглинаюча стратегія (ліцензування)	Поглинаюча стратегія передбачає використання інноваційних розробок, виконаних іншими організаціями. Зауважимо, що суб'єкти господарювання застосовують поглинаючу інноваційну стратегію поряд з іншою (наприклад, з наступальною).
Традиційна (стратегія ринкової переваги)	Традиційна стратегія характеризується підвищенням якості цієї продукції та удосконаленням форм обслуговування цієї традиційної продукції.
Стратегія пошуку власної ніші	Стратегія пошуку власної ніші характеризується пошуком власних особливих ніш на існуючих ринках.

(авторська розробка на основі [3, 4, 5])

Отже, якщо рівень потенціалу інноваційного розвитку ВГО високий, то суб'єкт господарювання знаходиться в стані абсолютної рівноваги за всіма складовими потенціалу інноваційного розвитку: має потужну виробничу базу, висококваліфікованих працівників, кошти для розроблення і

впровадження інновацій, високі маркетингові можливості. Тому на даному етапі розвитку ВГО може вибрати будь-яку стратегію інноваційного розвитку. Оскільки у суб'єкта господарювання є всі необхідні ресурси, то він може обрати активно-наступальну стратегію, розробляючи і упроваджуючи принципово нові інновації. Якщо інноваційні можливості високі, при середньому рівні однієї із складових потенціалу інноваційного розвитку ВГО (науково-інтелектуальної, фінансової, виробничої та маркетингової), то рекомендуємо обирати пасивно-наступальну стратегію. Якщо ж рівень потенціалу інноваційного розвитку загалом високий, а однієї із його складових – низький, то необхідно діяти наступним чином: якщо рівень науково-інтелектуальної складової низький – рекомендуємо обирати поглинаючу стратегію, яка передбачає використання інноваційних розробок, виконаних іншими підприємствами; якщо низьким виявився рівень фінансової або маркетингової складових потенціалу інноваційного розвитку ВГО – обираємо опортуністичну стратегію; при низьких виробничих можливостях – стратегію пошуку ринкової ніші.

При середніх інноваційних можливостях суб'єкт господарювання успішно функціонує, але є окремі труднощі і проблеми, які можна подолати і виправити. Для реалізації окремих інноваційних проектів необхідно залучати ззовні певний обсяг коштів, висококваліфікований персонал або поліпшувати технологічну базу, шукати нові сфери використання продукції. Якщо ж рівень потенціалу інноваційного розвитку загалом виявився середнім, а його окремих складових – високим, то рекомендуємо обирати пасивно-наступальну стратегію. Якщо ж рівень окремих складових потенціалу інноваційного розвитку середній при середніх інноваційних можливостях ВГО загалом, то діяти необхідно наступним чином: якщо рівень науково-інтелектуальної складової середній – рекомендуємо обирати поглинаючу стратегію; якщо середнім виявився рівень фінансової складової потенціалу інноваційного розвитку ВГО – обираємо пасивно-наступальну стратегію, тоді як при середніх виробничих та маркетингових можливостях – традиційну стратегію.

Що ж стосується низьких інноваційних можливостей окремих складових потенціалу інноваційного розвитку ВГО, то: при низькому рівні науково-інтелектуальної складової та середніх інноваційних можливостях ВГО загалом рекомендуємо

обирати стратегію пошуку ринкової ніші; при низьких інноваційних можливостях фінансової та виробничої складових – захисну стратегію, вигода якої полягає в тому, що суб'єкти господарювання можуть концентруватися на продуктах, послугах, які вже стали відомими ринкові і одержали (мінімальне) визнання; при низьких інноваційних можливостях маркетингової складової потенціалу інноваційного розвитку рекомендуємо обирати опортуністичну стратегію.

Щодо низьких інноваційних можливостей ВГО загалом, то необхідно зазначити, що для інноваційного розвитку необхідне залучення значної кількості фінансових ресурсів, пошук нових ринків збуту, зниження виробничих витрат, пошук виробничих потужностей тощо. При низькому рівні потенціалу інноваційного розвитку ВГО, в більшості випадків, необхідно обирати захисну стратегію. Винятки можуть виникати лише при високому рівні фінансової та виробничої складових, а також високому та середньому рівні маркетингової складової потенціалу інноваційного розвитку ВГО, зокрема: при високому рівні фінансової складової потенціалу інноваційного розвитку ВГО рекомендуємо обирати традиційну стратегію; при високому рівні виробничої складової – опортуністичну стратегію; при високому рівні маркетингової складової – стратегію пошуку ринкової ніші і при середньому рівні маркетингової складової – опортуністичну стратегію.

Якщо ж рівень кожної складової потенціалу інноваційного розвитку є низьким, то це свідчить про нульові інноваційні можливості виробничо-господарського об'єднання: низька забезпеченість основними виробничими фондами, матеріалами, сировиною, комплектуючими, трудовими ресурсами, неефективне їх використання; відсутність фінансових, маркетингових та науково-інтелектуальних ресурсів для інноваційного розвитку. Необхідним є пошук інвесторів, переорієнтація виробництва, здавання в оренду виробничих потужностей тощо.

Список джерел

1. Ільків Л.А. Інноваційний потенціал аграрного підприємства: сутність та стратегія використання/ Л.А. Ільків// Інноваційна економіка. – 2013. - № 8. – с. 86 – 88.

2. Головатюк В.М. Вимірювання інноваційного потенціалу в контексті формування стратегії розвитку підприємства/ В.М.

Головатюк// Механізм регулювання економіки. – 2009. - №1. – с. 102 – 111.

3. Ілляшенко С.М. Методичні засади вибору інноваційної стратегії підприємства з позицій концепції маркетингу/ С.М. Ілляшенко, Г.О. Пересадько// Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. - №5. – с. 69 – 72.

4. Карюк В.І. Методика вибору стратегічних альтернатив у процесі формування інноваційної стратегії підприємства/ В.І. Карюк// Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. - №27. – Т.1. – с. 385 – 391.

5. Прокопенко О.В. Вибір стратегії розвитку підприємств залежно від стану інноваційного потенціалу// Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: [наук. збірник]; [за ред. І.Г. Ткачук]. – 2010. – Вип. 6. – Т. 1. – с. 116 – 122.

© Біленська Я.Р., 2016

2.6. Кластеризація в євроінтеграційному векторі розвитку економіки України

Євроінтеграційний вектор розвитку економіки України та завдання її зовнішньоекономічної політики актуалізують необхідність дослідження закономірностей і особливостей розвитку національних економік країн Центральної і Східної Європи (ЦСЄ), які набули членства в ЄС і є найближчими економічними сусідами та основними стратегічними партнерами. Важливим є вивчення саме їхнього досвіду адаптації економічних політик до інституційних особливостей європейської структури економіки, імперативом розвитку якої визнано локальні високотехнологічні кластери – полюси формування національної і загальноєвропейської конкурентоспроможності.

Дослідження ролі кластеризації у формуванні засад національної конкурентоспроможності, еволюціонізуючи від упровадження кластерного підходу розбудови національних економік до розвитку локальних промислових агломерацій, останніми роками посилилось. Теоретичну і методологічну базу досліджень кластерної тематики визначають роботи таких зарубіжних науковців, як А.Асаул, М.Афанасьєв, Е.Бергман, В.Беспалов, Т.Бикова, Дж.Даннінг, Е.Дахмен, І.Дежина, М.Енрайт, У.Ізард, Т.Іган, К.Кетелс, К.Костев, Д.Кострикін, А.-П. де Ман, Л.Марков, Е.Маркузен, А.Мігранян, Л.Метсон, А.Михайлов, Ю.Міхєєв, Л.Мяснікова, Т.Паландер, С.Поляков,

С.Помітов, М.Портер, А.Празднічних, С.Пятінкін, Т.Роелант, С.Розенфельд, Д.Рутко, Н.Смородинська, К.Сабела, М.Стейнер, Е.Фезер, П.Фішер, Дж.Харрісон, С.Хартман, Г.Хасаєв, П. денХертаг, А.Хомутов, Т.Цихан, Г.Шмітц, Д.Якобс, Г.Яшева.

Серед вітчизняних науковців, що присвятили свої наукові розвідки процесам кластеризації економіки, слід, зокрема, виділити О.Амошу, Є.Безвушка, О.Білоруса, І.Брикову, І.Вишнякову, М.Войнаренка, В.Демченка, В.Дергачову, І.Журбу, В.Ільчука, О.Каніщенко, Ю.Ковальову, О.Лук'яненко, Ю.Макогона, І.Михасюка, Н.Мікулу, Є.Матвєєва, С.Мочерного, А.Павлюка, В.Савченка, С.Соколенка, І.Тимечка, О.Тищенка, О.Федірка, М.Хмару, В.Чужикова. Аналіз наукових публікацій свідчить також про особливий інтерес дослідників потенціалу кластеризації до сфери міжнародного економічного співробітництва, особливо на прикладі країн Центральної і Східної Європи. Вагомий внесок у теорію було зроблено В.Будкіним, А.Гальчинським, В.Геєцем, В.Дергачовою, М.Згуровським, О.Мельником, В.Мовчан, Д.Лук'яненком, В.Сіденком, Є.Панченком, Ю.Пахомовим, А.Поручником, С.Савіним, Н.Татаренко, Я.Столярчук, В.Хаустовим, А.Філіпенком, Л.Федуловою, Л.Шинкарук, О.Шнирковим. Завдяки їхнім працям у світовій науці вже сформувалась досить вагома кластерна філософія.

Зогляду на важливість тематики дослідження для господарської практики детального аналізу потребує зарубіжний досвід кластеризації економіки в контексті використання його в Україні.

Кластерні об'єднання – на сьогоднішній день є однією з найефективніших форм організації інноваційних процесів, форм регіонального розвитку, за якої на ринку конкурують вже не окремі підприємства, а цілі комплекси, які скорочують свої витрати завдяки спільній технологічній кооперації компаній. Об'єднання у кластери формують специфічний економічний простір з метою розширення сфери вільної торгівлі, вільного переміщення капіталу та людських ресурсів, а отже, виконують функції структуроутворюючих елементів глобальної системи.

Економіка, що формуються на основі кластерів, - це модель конкурентноздатної та інвестиційно привабливої економіки, що забезпечує високий рівень та якість життя населення. Кластери потрібні бо: процеси інновації вимагають

ресурсів і компетенції, які перебувають часто за межами окремо взятої компанії; кластери - це: сполучення конкуренції та співробітництва, «колективна ефективність», «гнучка спеціалізація»; використання ефектів масштабу; полюси зростання; кластери - частина більш широкої концепції конкурентноздатності. Кластерні механізми або локальні мережі територіально-виробничі системи – є джерелами та факторами економічного зростання територій.

Кластерний підхід використовується: при аналізі конкурентноздатності держави, регіону, галузі; як основа політики економічного розвитку; при розробці програм регіонального розвитку; як основа стимулювання інноваційної діяльності; як «магніт» для залучення інвестування; як основа взаємодії великого і малого бізнесу. Основна мета кластера – підвищити внутрішню та міжнародну конкурентноздатність його членів за рахунок комерційного і некомерційного співробітництва, наукових досліджень та інновації, освіти, навчання і заходів політики підтримки.

Кластер може включати різну кількість підприємств, незалежно від їхніх розмірів. Деякі кластери, що виникають у промислово розвинутих країнах, формуються переважно з малих та середніх підприємств. Такими кластерами насичена економіка Італії, в багатьох індустріальних регіонах якої створені і функціонують невеликі кластерні структури. Натомість в інших європейських країнах для кластерів характерні принципово інші організаційні форми. Так, у шотландській моделі кластерів, яка визнана базовою в Європейському Союзі, в центрі мережі підприємств, що утворюють кластер, знаходиться велика виробнича компанія (як правило, науково-технічного профілю), навколо якої концентруються всі інші учасники кластеру. Ця компанія утворює ядро кластерної структури, і, таким чином, є фундаментальною (у плані потенціалу) базою для її функціонування та розвитку.

Основними детермінантам иформування кластерних структур, за даними Світового економічного форуму, є [6]:

– доступність до своєріднихприродних умов регіонів;

– близькість до відокремлених регіональних ринків, недосяжних для великих виробничих структур;

– забезпеченість спеціалізованою робочою силою;

– можливість доступу до обмежених інформресурсів;

– низька вартість трансакційних витрат;

– можливістьзалучення до співпраці самостійних економічних суб'єктіврегіону на взаємовигіднихумовах.

Господарська практика розвинутих країн свідчить, що домінуючу роль у формуванні конкурентного ринкового середовища відіграють промислові кластери, бо самеї м належать стратегічні конкурентні переваги в індустріальній сфері внаслідок широких можливостей щодо впровадження нових технологій, підвищення продуктивностіп раці, масштабного залучення іноземних інвестицій, диверсифікації міжгалузевих зв'язків, а в підсумку – зростання рівня та якості життя населення. Таким чином, від успішного розвитку кластера виграє не лише його близьке (у територіальному розумінні) оточення, але й економіка регіону та національна економіка загалом. А відтак, висока конкурентоспроможність країни базується на сильних конкурентних позиціях окремих кластерів, передусім промислових, оскільки вони і визначають інноваційну спроможність економіки.

Структура промислових інноваційних кластерів формується під впливом багатьох чинників, які відображають специфіку окремих регіонів, але найпоширенішою є німецька схема утвореннякластерів такого типу [3].

Ефективність цієї моделі доведена високим рівнем економічного розвитку Німеччини як одного з лідерів ЄС.

У глобалізованому світі до кластерів можуть входити також іноземні фірми, розташовані на цій території. Тобто кластер може формуватися як інтернаціональне утворення, а отже, сприяти залученню іноземних інвестицій.

Нині велику роль при цьому відіграє географічна сконцентрованість учасників. Адже, як зрозуміло з визначення, вони повинні бути розташовані на певній обмеженій території. Саме тому важливого значення набуває регіональна політика держави. Це особливо актуально для кластерів, які знаходяться близько до кордону, оскільки територіальна обмеженість кластера зовсім не означає обмеженість його кордонами певної країни.

Утім до кластера може входити фірма, яка безпосередньо виробляє кінцевий продукт; постачальники ресурсів і допоміжних послуг; фінансові інститути; фірми в суміжних галузях; фірми, які спеціалізуються на збуті; державні установи

та організації, в тому числі наукові тощо. Відповідно стимули та інвестиції, що спрямовуватимуться на кластер в цілому отримають одразу всі його суб'єкти.

Сьогодні у світі відбувається поступовий перехід до нового економічного укладу, який орієнтований на новітні наукоємні та високопродуктивні види виробництва, що стверджують домінування економіки знань. Наука перетворюється на безпосередньо виробничу силу суспільства, а здатність до генерації, використання і поширення нових знань нині стає основою національної конкурентоспроможності держави та базовою передумовою прискореного інтенсивного соціально-економічного зростання її регіонів. Отже, динамічне становлення і розвиток економіки знань є вкрай актуальним питанням для України та її регіонів, що й обумовило тематику дослідження. Оскільки регіональне середовище вже сьогодні багато у чому визначає конкурентоспроможність національної економіки, стає важливим питання про оцінювання ступеня розвитку економіки знань у регіонах України. Необхідність визначення вектору розвитку економіки знань у регіонах потребує пошуку шляхів адаптування існуючого у світі методологічного забезпечення й міжнародних рейтингових методик оцінки рівнів розвитку економіки знань до національних стандартів і можливостей статистичної бази.

Перехід національного господарства України на модель сталого розвитку значною мірою залежить від наявного потенціалу розширеного відтворення ресурсної базис оціально-економічного піднесення на новій інституціональній і технологічній основі.

Досвід передових країн та наслідки структурної і системної перебудови більшості сегментів національно го господарства свідчать, що реальні зрушення в напрямі формування передумов сталого розвитку як держави в цілому, так і окремих регіонів можливі лише за умови нарощення не лише виробничого, а й природно-ресурсного, демографічного, науково-технічного, рекреаційного, інформаційного та соціально-культурного потенціалу.

Тобто, мова йде про всі складові соціально-економічного потенціалу, а також людський фактор та інституціональні зміни в системі економічних відносин при виборі пріоритетів переходу національного та регіональних господарських комплексів на

модель сталого розвитку.

Підготовка цієї національної доповіді з умовлена необхідністю врахування численних екзогенних та більшою мірою ендогенних чинників соціально-економічного потенціалу сталого розвитку у зв'язку з інституціональним закріпленням євроінтеграційних прагнень українського народу.

М. Портер цілковито справедливо висловлює думку, що будь-яку економіку доцільно розглядати з позиції кластерів, а не галузей, оскільки такий підхід більш орієнтований на переваги конкуренції. Завдяки кластерам досягаються такі взаємозв'язки і обмін досвідом, які забезпечують значну ефективність діяльності, наукоємність , і, відповідно, конкурентоспроможність, його учасників. Якщо ж зберігати галузевий підхід, то преференції надані тій чи іншій галузі, за переконанням вченого, спричинятимуть лобіювання інтересів окремих груп, а також невиправдані перекоси в економіці. З огляду на це М. Портер зазначає, що «кластер можна визначити як систему взаємопов'язаних фірм і організацій, цінність якої як єдиного цілого перевищує просту суму складових частин» [3].

Сьогодні для оцінки ефекту синергізму ще немає єдиної уніфікованої методики, яку б підтримували науковці. Одним з найпоширеніших способів визначення можливих переваг є матриця Ансоффа . Її суть зводиться до того, щоб проілюструвати взаємну підтримку об'єднаних суб'єктів. Для цього спочатку будується квадратна матриця, в рядки якої вписуються «зони, що віддають», а в стовпці – «зони, що одержують». Ефект оцінюється з допомогою визначення за 10-тибальною шкалою переваг, які «зони, що віддають» забезпечують для «зон, що одержують». Потім бали підсумовуються і на їх основі обирається найдоцільніша стратегія взаємодії [2].

Таким чином, кластери, які здатні об'єднувати можливості різних учасників інноваційного процесу і використовувати їх для досягнення спільних цілей, створюють найсприятливіші умови для забезпечення інноваційного розвитку.

Розуміючи важливість підтримки інноваційної діяльності компаній, які не входять до складу транснаціональних корпорацій та фінансово–промислових груп, і, таким чином, позбавлені потужної корпоративної системи забезпечення, центральні та регіональні органи влади ЄС все більше зусиль скеровують на

розв'язання цього завдання через кластеризацію економіки.

Перш з все, кластерна промислова політика фокусується на підвищенні конкурентоспроможності та впровадження інновацій. Зростання популярності виробничих кластерів в ЄС унаочнюється постійним ростом кількості організацій та ініціатив у їх підтримку. Більшість статистичних звітів базується на результатах досліджень Європейського Кластерного Огляду, започаткованого Європейською комісією як ініціатива INNOVA у співпраці з Європейським Кластерним Альянсом та INNO-Policy Trend Chart, в рамках PROINNO Europe Initiative, а також Global ClasterInitiative Survey в Cluster Initiative Green Book готують періодичні огляди кластерного розвитку поряд із публікаціями ОБСЄ та великою кількістю академічних досліджень. Результатом активного обговорення та вивчення взаємозв'язків кластерних утворів та перспектив кластерної політики групою провідних експертів високого рівня став укладений у листопаді 2007 року Європейський Кластерний Меморандум [6]. Цей важливий документ був надісланий органам регіональної влади та агенціям територіального розвитку ЄС для широкого обговорення. Підсумкова дискусія щодо концепції кластеризації промисловості відбулася в січні 2008 року на міжнародній Стокгольмській конференції, уточнивши деякі поняття пов'язані з кластерними системами. Сам кластер сьогодні розглядають як реальний економічний феномен, який має економічні параметри, географічну концентрацію та інноваційну спрямованість.

Кластерна політика фокусується як на підтримці вже існуючих кластерів, так і створенні нових. Кластерна ініціатива розглядається як практична дія для посилення кластерного розвитку. На сьогодні в ЄС зафіксовано більш як 2000 регіональних кластерів, які класифікуються за зірковістю. Так, 1* кластери складають 8%, 2* — 26% та 3* — 66%. Зірковіть кластерів визначається за наявністю в них трьох визначних чинників: розміри, спеціалізація, фокус. На основі аналізу діяльності кластеризованих фірм напрошується декілька узагальнень:

- кластеризовані фірми є більш інноваційно–спрямованими, ніж некластеризовані;

-інноваційні кластеризовані компанії більш ніж вдвічі охочіше замовляють дослідження в інших фірм, університетів та дослідницьких центрів, ніж в середньому у Європі;

- кластеризовані фірми набагато частіше патентують інноваційні продукти та торгові марки ніж інші інноваційні компанії;

- більше половини кластеризованих компаній згідні з тим, що належність до кластера стимулює розширення меж їх активності;

- зв'язки між кластерами та інноваціями на регіональному рівні є менш складними для реалізації.

За сучасною європейською класифікацією існують 3 типи кластерної політики: політика сприяння;політика розбудови мереж; політика зростання.

До механізмів управління кластерною політикою, які застосовуються органами влади ЄС відносяться: організаційні заходи, ініціативні зустрічі;зміцнення іміджу регіональних кластерів;полегшення інформаційного обміну між бізнес–середовищами; пряме фінансування окремих проектів; полегшення зусиль виробників щодо формування спільних мереж з науковими установами та адміністративними органами; сприяння у формуванні виробничих мереж;полегшення бюрократичних процедур;сприяння транснаціональним зв'язкам з іншими кластерами чи регіонами;забезпечення офісними приміщеннями та іншими об'єктами інфраструктури; сприяння розвитку бізнес–інкубаторів;послаблення податкового навантаження на інноваційну діяльність, дослідження та впровадження нових продуктів;послаблення фіскального навантаження на бізнес в позаінноваційній сфері діяльності.

Результатом кластерної політики ЄС стало те, що більш ніж 500 кластерів сьогодні ефективно функціонують у Європі. У світовому вимірі Claster Initiative Survey ідентифікує більш ніж 1400 ефективно діючих кластерних утворів. Встановлено ряд ключових критеріїв, які визначають успіх діяльності кластерного об'єднання: менеджер кластера повинен володіти широкою мережею контактів та мати мультипрофільну компетенцію, прослідковується тенденція до вищої професіоналізації кластерних організацій та їх менеджерів; необхідна широка поінформованість суспільства про потреби потужних кластерних об'єднань, що розбудовуються; найважливішим для кластеризації економіки є створення спільних міжнародних мереж.

Світова спільнота виробила ряд міжнародних мережевих стратегій: встановлення контактів з іншими мережами і

кластерами без наступної спеціалізації;закладання внутрішньо коопераційних проектів з членами інших мереж і кластерів без наступної спеціалізації;відсутність майбутніх стратегічних планів чи концепцій розвитку; конкретні плани щодо входження в бажані цільові ринки та знаходження корисних партнерів;участь в бізнес поїздках;встановлення контактів з іншими мережами для створення об'єднаних технологічних платформ;

- встановлення контактів з агенціями розвитку бізнесу.

За оцінками експертів ЄС прогнозуються наступні тенденції в реалізації кластерної політики: краща пріоритезація державної кластерної стратегії у відповідності до потреб найвищого рівня європейських кластерів;ефективніше оперування державною та регіональною владою об'єктивною та достовірною інформацією про кластери;глибша та краща співпраця на політичному рівні між адміністративними органами держав – членів ЄС; краща інноваційна інтеграція підприємств малого та середнього бізнесу в інтересах розвитку кластерів у стратегічних напрямах;зростання рівня кластерного менеджменту у суспільстві.

Отож, промислова політика Європейського Союзу виглядає зрозумілою, послідовною та прозорою, а механізми її застосування достатньо ефективними, з огляду на стійкість економіки ЄС до впливу світової фінансової кризи, яка так нещадно вразила українську промисловість [6].

Список джерел

1. Вітер І. Підвищення конкурентоспроможності національної економіки як передумова європейської інтеграції України / І. Вітер // Економіка промисловості – 2013. – № 3 (21) – С. 11–19.

2. Іщук С. О. Кластерна модель регіональної економіки: міжнародний досвід у контексті перспектив для України / С. О. Іщук // Міжнародне науково-технічне співробітництво : Матеріали V (XVIII) Всеукр. наук.-практ. конф. – К. : НТУУ «КПІ», 2015. – С. 127.

3. Колединський С. Б. Регіональні аспекти формування інноваційних кластерних структур / С. Б. Колединський // Труды Одесского политех. ун-та: Науч. и производ.-практ. сб. по техническим и естественным наукам. – Одесса, 2014. – Вып. 2 (22). – С. 298– 302.

4. Соколенко С. І. О кластеризации в странах ОЧЕС / С. І. Соколенко // Діловийвісник. – 2007. – № 12 (163). – С. 8–9.

5. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nation. – London: Macmillan Press Ltd, 1990. – 235 p.

6. World economic forum – www. weforum. org.

© Кузьменко О.В., 2016

2.7. Формування стратегії розвитку регіону на основі кластерного підходу

Сьогодні однією з актуальних та значущих проблем в Україні є проблема планування соціально-економічного розвитку її регіонів. Кожний регіон має відмінності, обумовлені географічними, соціально-економічними, геополітичними, етнічними та природними факторами. Тому мета розробки стратегії розвитку певного регіону полягає у врахуванні цих особливостей та пошуку таких джерел ефективності та підвищення соціально-економічного розвитку регіону, які б сприяли зростанню матеріального благополуччя та всебічного розвитку особистості громадян, що проживають на його території.

Розробка стратегічного плану розвиту регіону є складною науково-практичною задачею, яка може бути вирішена спільними зусиллями регіональних органів влади та учених в галузі регіонального управління. Зокрема, в науковій літературі зі стратегічного планування та управління існує достатньо велика кількість публікацій, присвячених методиці складання стратегічного плану. Проте, як вітчизняні, так зарубіжні науковці по-різному представляють цей процес. Так, згідно базового алгоритму процес формування та реалізації стратегії розвитку регіонів України, визначеного у Методичних рекомендаціях щодо формування регіональних стратегій розвитку, містить обґрунтування мети та підстав розроблення стратегії; аналіз і оцінку фактичного стану розвитку регіону; формулювання місії регіону; проведення SWOT-аналізу; формулювання стратегічних цілей (напрямів) та поетапних планів дій; визначення механізму реалізації стратегічного плану [1].

Сучасні вітчизняні напрацювання представляють собою удосконалення вище зазначеної методики. Зокрема, одні вчені пропонують на першому етапі розробки стратегії підвищення конкурентоспроможності регіону визначати стратегічну мету та здійснювати побудову дерева цілей [2]. На другому етапі – виділити напрями та окреслити набір інструментів підвищення конкурентоспроможності регіону (економічні, організаційні, інформаційні). Третій етап передбачає вибір базової стратегії на основі матриці конкурентоспроможності регіону (зростання,

активізації, стабілізації, підтримки, поштовху, модернізації, посилення, реструктуризації). На четвертому етапі необхідним, на їх думку, є визначення напрямів та заходів реалізації стратегії. Останнім етапом є формування механізму реалізації обраної стратегії, що включатиме нормативно-правове, організаційно-кадрове, фінансово-економічне та інформаційно-проектне забезпечення.

Інші дослідники вважають, що алгоритм розробки та реалізації стратегії слід починати з моніторингу, аналізу інформації та прогнозування [3, с. 88]. Наступними етапами вони називають оцінку середовища та потенціалу регіону; розробку стратегії, що включає обрання мети, її обґрунтування та розробку детальної програми. Заключним етапом є розробка стратегії; оцінка й контроль виконання програми. При зміні умов на всіх етапах стратегічного планування можливе коригування.

У зарубіжних працях представлено точка зору [4, с. 23], згідно якої спочатку проводять діагностику (аудит) території, в ході якої визначається її порівняльне (з власним минулим і з іншими територіями) становище; розробку концепції розвитку, що визначає бажане, з консолідованої точки зору влади, бізнесу і населення, майбутнє становище території; розробку власне стратегії як набору сценаріїв можливого розвитку територіальної ситуації; складання плану першочергових заходів, що передбачає конкретні дії з реалізації стратегії. Потім починається стадія реалізації намічених заходів, протягом якої здійснюється контроль досягнення запланованих цілей і на основі оцінки результатів до стратегії вносять коригування.

Процес розробки Стратегії Європейського Союзу для регіону Балтійського моря (Данія, Естонія, Фінляндія, Латвія, Німеччина, Литва, Польща, Швеція) починається з формулювання мети стратегії та обґрунтування необхідності розроблення стратегії [5]. Наступним етапом є аналіз викликів та можливостей розвитку регіону. Далі передбачено формулювання концепції розвитку, скерованої на подолання загроз та реалізацію можливостей розвитку регіону; аналіз географічного положення, а також визначення основних напрямів та цілей розвитку регіону. Завершується процес стратегічного планування розробкою сукупності заходів та проектів реалізації цілей та завдань стратегії розвитку регіону.

Відмінною від інших методик є модельна структура стратегії соціально-економічного розвитку регіону, у відповідності з якою виділено сім розділів, – це комплексний аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища регіону; визначення конкурентних позицій та стратегічних викликів; розробка місії, головної мети, бачення бажаного майбутнього; формування системи пріоритетів та цілей розвитку регіону; розробка система заходів по реалізації цих цілей та задач; визначення механізмів реалізації стратегії та управління реалізацією стратегії [6].

Отже, як показав аналіз вище наведених та інших методичних підходів зі стратегічного планування, серед учених немає спільної думки щодо пріоритетності етапів формування стратегії регіонального розвитку, її структури та змісту. Крім того, територіальне планування здійснюється, як правило, на основі статистико-аналітичних розробок сучасної ситуації соціально-економічного розвитку. Екологічний фактор розвитку в більшості методик ігнорується. Негативними особливостями українських стратегій розвитку є також відсутність чітко вимірюваних цілей, загроз, можливостей, системи показників (моделей) та індикаторів, ігнорування обмежень та потреб розвитку, що призводить до формування стратегій, які мають, переважно, декларативний характер [7, с. 178]. Водночас головним напрямком реформування економіки регіонів на сучасному етапі виступає постійний рух до формування нового суспільного укладу постіндустріального типу на основі використання нових технологічних способів виробництва. Тому визначення «полюсів» зростання регіонального розвитку є важливою задачею при розробці стратегії.

Виявленню точок зростання сприяє аналіз та оцінка потенціалу кластеризації регіону. Доповнення, крім традиційного аналізу соціально-економічного стану території, аналізом виявлення обмежень та потенціалу кластеризації регіону дозволить сформувати основні перспективні напрямки інвестиційної політики та визначити виробничу спеціалізацію регіону. Цей вид аналізу уже знайшов відображення у методиці розробки стратегії підвищення конкурентоспроможності території, запропонованій зарубіжним автором [8]. Проте, в нашій країні пропозиції розробити й затвердити стратегію

підвищення конкурентоспроможності України та її регіонів на основі формування і розвитку інноваційних кластерних структур поки ще носить рекомендаційний характер. Використання даного інструменту на практиці потребує належного нормативно-правового забезпечення, що сприятиме формуванню додаткових умов та стимулів для інвестування створення та підтримки кластерів. В цьому напрямі державою зроблено вже певні кроки. Зокрема, Концепції Кабінету Міністрів України щодо Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 рр. (розпорядження №641-р від 28.08.2013 р.), щодо Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 р. (розпорядження №603-р від 17.07.2013 р.), щодо реформування державної політики в інноваційній сфері (розпорядження №691-р від 10.09.2012 р.) передбачають розроблення та виконання програм інтеграції суб'єктів малого і середнього підприємництва в національні та міжнародні інноваційні й технологічні кластери; визначення на законодавчому рівні поняття «кластеризація» та порядку фінансування кластерів; створення науково-інноваційно-виробничих кластерів у високотехнологічних галузях; спрощення процедур утворення інноваційних кластерів. Тобто з огляду на існуючу у науковій літературі етапізацію процесу розвитку регіональної економіки на основі кластеризації [9], можна зробити висновок, що в нашій країні в даний час здійснюється кластерна політика першого покоління. Вона складається з комплексу заходів, здійснюваних державними та регіональними органами влади щодо ідентифікації кластерів, визначенню сфери діяльності фірм, які формуватимуть кластери, створенню державних органів підтримки кластерів та проведенню загальної політики підтримки кластерів в країні та регіоні. При цьому для комплексного соціально-економічного розвитку регіонів важливими є перехід саме до кластерної політики другого покоління, яка ґрунтуватиметься на обізнаності щодо існуючих в країні або регіоні кластерах та передбачатиме індивідуальний підхід до вирішення проблем розвитку кожного кластеру окремо.

Іще однією відмітною характеристикою процесу кластеризації в Україні є те, що дана концепція просторового розвитку застосовується, переважно, на регіональному рівні. При цьому недостатньо повно враховуються реальні економічні

відносини, які формуються з урахуванням територіального фактора на рівні муніципальних утворень. В цьому зв'язку доречним є використання субрегіонального підходу, як більш широкого різновиду міжрегіональних кластерів в пріоритетних видах економічної діяльності. Сутність даного підходу полягає в тому, що муніципальні утворення можуть об'єднуватись в економічні райони мезорівня або субрегіонального рівня в межах міжтериторіального співробітництва [10]. Так, на основі кластерного підходу вже були розроблені Стратегічні плани підвищення конкурентоспроможності Таврійського субрегіону (міста Каховка, Нова Каховка, Берислав і Таврійськ, Каховський і Бериславський райони Херсонської обл.); субрегіону «Дніпро-Бузька золота дельта» (міста Херсон і Миколаїв, Білозерський, Голопристанський і Цюрюпинський райони Херсонської обл., Баштанський, Жовтневий і Миколаївський райони Миколаївської обл.); Одеського субрегіону (міста Одеса, Іллічівськ, Теплодар, Южний, а також Біляївський, Комінтернівський, Овідіопольський райони); Придунайського субрегіону (місто Ізмаїл та Болградський, Ізмаїльський, Кілійський, Кенійський, Тарабунарський райони); Центрально-Луганського субрегіону (міста Алчевськ, Брянка, Стаханів Луганської обл.); Північно-Західного субрегіону або субрегіону «Інноваційний Донбас» (міста Сєвєродонецьк, Рубіжне, Лисичанськ та Кремінський район Луганської обл.); Центрально-Волинського субрегіону (Луцький та Ківерцівський райони Волинської обл., Здолбунівський та Рівненський райони Луцької обл.).

Однак, кількість кластерів в Україні збільшується повільно. На думку експертів така ситуація обумовлена відсутністю спеціального закону щодо кластерів; недостатнім інформаційним забезпеченням створення та функціонування кластерів в Україні; низькою зацікавленістю малих та середніх підприємств об'єднуватись у великі виробничі системи; невеликим досвідом функціонування кластерів в Україні; відсутністю інвесторів у зв'язку з інвестиційної непривабливістю регіонів [11]. Вважаємо, що проблема формування кластерів полягає також й у відсутності цілеспрямованої ініціативи як «зверху» з боку органів державної та регіональної влади, так і «знизу» – з боку потенційно зацікавлених учасників економічних відносин на території (місцеві об'єднання підприємців, які пропонують реалізацію

програм стимулювання розвитку кластерів). У цьому зв'язку можна скористуватись зарубіжним досвідом реалізації однієї з моделей кластерної політики [12]. Так, модель активного державного регулювання (диригентська або вертикальна політика) застосовується, коли внутрішня структура та середовище бізнес-кластеру створюються за активної участі органів державної влади та/або місцевого самоуправління за завчасно розробленими сценаріями. В рамках моделі невтручання у формування й функціонування кластеру (ліберальна боа горизонтальна) конкуренція господарюючих суб'єктів з близькою спеціалізацією підтримується такими інструментами економічної політики, як бюджетне/податкове стимулювання, антимонопольне регулювання, законодавчо встановлювана межа поглинань й ін., з домінування стохастичних процесів, які призводять до самоорганізації системи. Змішана модель передбачає поєднання основних принципів двох вище наведених моделей.

Крім того, при проведенні кластерної політики держава може виконувати різну роль [13]. Зокрема, здійснюючи каталітичну кластерну політику, уряд зводить зацікавлені сторони (наприклад, приватні компанії та дослідницькі організації) між собою, забезпечуючи при цьому мінімальну фінансову підтримку реалізації проекту. Сутність підтримуючої кластерної політики полягає в тому, що каталітична функція держави доповнюється його інвестиціями в інфраструктуру регіонів, освіту, тренінг та маркетинг для стимулювання кластерів. Директивна кластера політика, окрім підтримки з боку держави, включає й проведення спеціальних програм, націлених на трансформацію спеціалізації регіонів через розвиток кластерів. Інтервенціоністська кластерна політика має на меті перейняти відповідальність у приватного сектору щодо прийняття рішення про подальший розвиток кластерів та за допомогою трансфертів, субсидій, обмежень та регулювання, а також активного контролю над фірмами в кластері, формує його спеціалізацію. При цьому дослідники відмічають, що у 40% регіональних кластерів, які розвиваються сьогодні у світі, національні, регіональні і місцеві органи влади проводять підтримуючу кластерну політику; к 20% регіональних кластерів застосовується каталітична кластерна політика; директивна – по відношенню до 5% кластерів, а

інтервенціоністська – для 2-3%. Водночас спостерігається тенденція щодо збільшення частки урядів, які проводять спеціалізовану кластерну політику, від 18% до 70% по мірі їх близькості до регіонального кластеру.

Таким чином, реалізуючи кластерний підхід при формуванні регіональної стратегії, необхідним є забезпечення збалансованого розвитку різнорівневих територіальних систем – як регіону, муніципального утворення, так і субрегіону. Зокрема, на регіональному рівні має відбуватись конкретизація напрямків соціально-економічного розвитку країни з урахуванням специфіки регіону, подальше формування й реалізація його соціально-економічної політики та розвитку субрегіонів. В свою чергу, на субрегіональному рівні повинні враховуватись загальні інтереси регіону та муніципальних утворень, які є складовими субрегіону, формулюватись основні напрямки їх територіального розвитку. Муніципальний рівень передбачає управління функціонуванням та розвитком території, надання соціальних послуг населенню та забезпечення життєдіяльності суб'єктів господарювання. При цьому вбудовування субрегіону в існуючу систему «регіону – муніципальне утворення» повинно відбуватись на стратегічній основі за умови узгодженості потреб, інтересів та наявних ресурсів основних суб'єктів території – регіональних та муніципальних органів виконавчої влади, представників бізнесу та експертної спільноти.

Список джерел

1. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку» № 224 від 29.07.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uazakon.com/document/spart09/inx09341.htm.

2. Гавура В. О. Методичні підходи до формування стратегії підвищення конкурентоспроможності регіону / В. О. Гавура // Економічний простір. – 2012. – № 60. – С. 45-52.

3. Тищенко А. П. Стратегічне планування розвитку регіону: основні поняття, вимоги та алгоритм здійснення / А. П. Тищенко // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2 (20). – С. 84-89.

4. Швецов А. Н. Традиционный централизм или новый регионализм: подходы к обеспечению территориального развития / А. Н. Швецов // Регион: экономика и социология. – 2007. – № 1. – С. 7-27.

5. Стратегия Европейского союза для региона Балтийского моря [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.beac.mid.ru/doc/perev_1006.doc.
6. Махотаева М. Ю. Методология стратегического планировния на региональном уровне [Електронний ресурс] / М. Ю. Махотаева, О. В. Григорьева. – Режим доступу : ukros.ru/wp-content/uploads/2013/.../Махотаева_О.В.Григорьева.doc.
7. Хвищун Н. В. Підходи до формування та оцінки ефективності стратегії міста / Н. В. Хвищун // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 1. – С. 175-181.
8. Баркова О. М. Обоснование стратеги развития региона / О. М. Баркова // Вестник БИСТ. – 2010. – № 4 (8). – С. 88-95.
9. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт стран Западной и Северной Европы / И. В. Пилипенко. – Смоленск, 2005. – 496 с.
10. Тажитдинов И. А. Методологические основы изучения сущности и способов организации внутрирегиональных территориальных социально-экономических систем [Електронний ресурс] / И. А. Тажитдинов, А. Г. Атаева // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 6. – Режим доступу : http://www.science-education.ru/pdf/2012/6/407.pdf.
11. Концепція створення кластерів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://biznes.od.ua /index.php?option=com_content&task=view&id=499&Itemid=33.
12. Тюнин С. Кластерная политика / С. Тюнин // Коммерсантъ. – 2006. – № 51 (3382).
13. Enright M. J. Regional Clusters: What we know and what we should know / M. J. Enright // Paper prepared for the Kiel Institute International Workshop on Innovation Clusters and Interregional Competition, 2002. – P. 18.

© Тяжкороб І.В., 2016

2.8. Антимонопольна діяльність в Україні

У міру надбання економічною системою ринкових рис змінюються концепція захисту конкуренції й характер антимонопольного впливу на економіку. У динамічному процесі взаємин суспільства – конкуренції та суспільства – монополії формуються концептуальні основи антимонопольної діяльності, забезпечуються умови вільної конкуренції підприємництва.

Антимонопольна діяльність направлена запобігати обмеженню конкуренції, яка створює невигоди споживачам, і

встановленню належних правил й норм поводження для конкуруючих суб'єктів ринку. Антимонопольна діяльність націлюється на обмеження приватної влади монополій, яку вони можуть використати для отримання вигоди зі свого положення на ринку шляхом здійснення дій, що наносять шкоду суспільству.

Держава, здійснюючи розумну антимонопольну діяльність, спонукає суб'єктів господарювання, незалежно від їхніх розмірів, до енергійної участі в конкуренції. З іншого боку, не допускає, щоб суб'єкти, що володіють владою на ринку, використали будь-які тактики в торговельній війні проти інших, що не володіють такою владою, усували конкурентів, консолідували свої монополістичні наміри й концентрували владу над ринком. Тому антимонопольна діяльність захищає потреби суспільства від руйнівних наслідків неконтрольованої ринкової влади [1].

Ринкові перетворення в Україні, що супроводжувалися роздержавленням власності та появою нових структурних одиниць, мали привести до підвищення рівня конкуренції між суб'єктами національної економіки, що сприяло б покращенню формування та використання структури капіталу. Однак, ці процеси відбувались повільними темпами, бо не мали чіткого вектору розвитку та послідовних виконавців, що й до цього часу не дозволило створити в багатьох галузях вітчизняної економіки рівноцінних конкурентних умов.

Рівень конкуренції на товарних ринках і дотримання конкурентного законодавства у вітчизняній економіці забезпечує Антимонопольний комітет України (АМКУ), який є державним контрольно-наглядовим органом та разом з іншими органами влади сприяє формуванню і підтримці конкурентного середовища.

Для аналізу структурних передумов конкуренції пропонується виділяти чотири типи ринків, а саме: «чистої» монополії (частка найбільшого підприємства перевищує 90%); з ознаками індивідуального домінування (частка найбільшого підприємства – від 35 до 90%); з ознаками «жорсткої» олігополії (частка трьох найбільших підприємств перевищує 50%) і, нарешті, з конкурентною структурою [2, с.123-127].

За результатами досліджень конкурентного середовища в економіці України у 2015 р. АМКУ [3] було визначено позитивні чинники (політична стабілізація на демократичних засадах та

консолідація українського суспільства на основі євроінтеграційних прагнень, послідовний курс Президента України, парламентської більшості та КМУ на розвиток сучасної ринкової економіки, дерегуляцію та деолігархізацію господарського життя) і негативні (збройна агресія проти України і відповідна втрата ряду економічно важливих українських територій на сході та півдні держави, знецінення національної валюти, скорочення споживчого попиту, загальносвітова тенденція після кризи 2008-2009 рр. щодо уповільнення темпів економічного зростання) формування конкурентних відносин на національних товарних ринках.

В Україні правові основи захисту економічної конкуренції й обмеження монополізму, що визначають умови формування конкурентних відносин, засновані на антимонопольному законодавстві, яке проаналізовано у праці [4]. Проте, не зважаючи на визначені передумови розвитку конкуренції, «на жаль, у вітчизняній економіці виник та існує розрив між законодавчо закріпленими і практично впровадженими нормами і методиками конкурентної політики…», що пояснює «…надмірну частку монопольного сектора» [5, с. 6].

Світова практика антимонопольної діяльності нараховує більш ніж сторічну історію. Протягом усього періоду розвитку боротьби держави з монополіями спостерігались істотні розходження в конкурентній політиці, навіть в межах однієї країни в різні часові інтервали. Тому оцінити закономірності еволюції антимонопольної діяльності можна тільки з позиції більш широкого контексту загальної промислової політики тієї або іншої країни. Як правило, чим активніше держава прагне охопити промисловою політикою найбільше число галузей і сфер економіки й чим глибше прагне проникнути в структурні зрушення в економіці, тим відносно слабкішим й непослідовнішим виявляється реалізація конкурентної політики [6, с. 32]. Відповідно важливим є перш за все послідовність та мінімізація зовнішніх впливів.

Результати розрахунків щодо ринків України, здійснені на основі опрацювання даних на початку 2015 р. на ринках з конкурентною структурою реалізовувалося 42,7% загального обсягу продукції в Україні; на ринках з ознаками колективного домінування або олігопольних ринках – 16,7%; з ознаками

одноосібного домінування припадало 30,8% загального обсягу реалізації продукції та 9,8% загального обсягу товарів, робіт і послуг реалізовувалося на монополізованих ринках (рис. 1) [3].

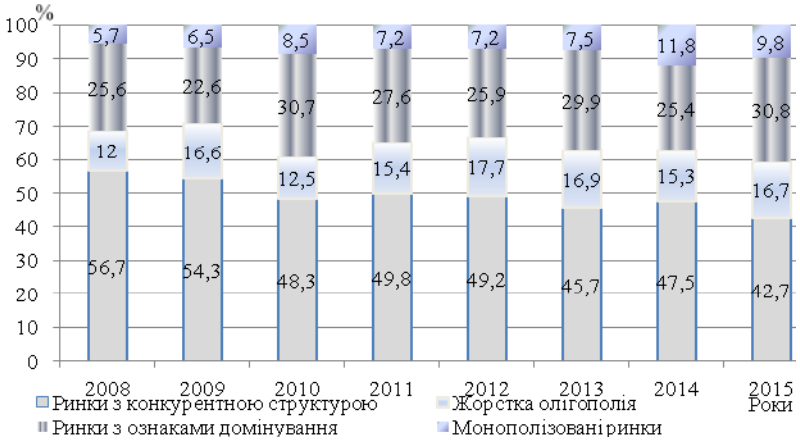

Рис. 1. Динаміка структурних передумов конкуренції в Україні, у %

Аналіз за 2008-2015 рр. тенденції зміни структурних передумов конкуренції, свідчить про скорочення частки ринків з конкурентною структурою та монополізованих ринків, а частки ринків з жорсткою олігополією та з ознаками домінування – зросли. Протягом 2010-2011 рр. відбувалося скорочення частки конкурентних ринків за рахунок розширення олігопольних, а з 2012 р. відбувається поступове зростання часток ринків з ознаками індивідуального домінування чи монополізованих ринків, на яких конкуренція практично виключається. Загалом з початку розгортання світової економічної кризи 2008 р. має місце тенденція до скорочення рівня конкуренції в економіці України.

Показники сукупного рівня концентрації виробництва у промисловості України на початку 2015 року досягли найвищих значень за період з 2000 р., оскільки 28,2% загального обсягу продукції було реалізовано десятьма найбільшими промисловими підприємствами країни (у 2009 р. їхня частка становила 17,7%), а 72,8% (у 2000 р. цей показник дорівнював 59,6%) – 200 найбільших підприємств [3].

За результатами анкетних опитувань проведених АМКУ у

2015 р. 843 суб'єкти господарювання виявили в цілому позитивні тенденції в оцінках конкурентного середовища учасниками ринку порівняно з попереднім 2014 р., оскільки 42,6% респондентів відзначили високий рівень конкуренції з боку українських виробників, 37,3% – помірний, 6,1% – слабкий рівень конкуренції з боку вітчизняних підприємств, а 14% – не відчували конкуренції з боку українських товаровиробників, або не змогли відповісти на поставлене питання. Порівняння результатів проведеного опитування з аналогічними даними за 2014 р. свідчить, що частка респондентів, які тією чи іншою мірою відчували наявність конкуренції на внутрішньому ринку, зросла з 80 до 85,9%, хоча і є дещо меншою, ніж показники 2008-2009 та 2011 рр. При цьому частка опитаних суб'єктів господарювання, які оцінили рівень внутрішньої конкуренції на ринках України як високий, порівняно з 2014 р. зросла на 6% (з 37 до 43%), як помірний – на 2% (з 35 до 37%), не відчували конкуренції з боку інших вітчизняних товаровиробників або не могли оцінити її рівень – скоротилася з 20 до 12% [3]. Отже, незважаючи на певне погіршення структурних передумов конкуренції, інтенсивність конкурування на ринках зі структурою, сприятливою для конкуренції, у 2015 році посилилася. Проте представлена динаміка підтверджує, що у національній економіці зберігається значна частка ринків, для яких потрібний постійний контроль з боку АМКУ, щоб запобігти зловживанням.

Заслуговують суттєвої уваги випадки монопольних зловживань, антиконкурентних змов та проявів недобросовісної конкуренції, що впливає на зростання кількості заяв та звернень до АМКУ. Зокрема за 2008-2015 рр. загальна кількість звернень з приводу порушень законодавства про захист економічної конкуренції зросла з 4923 до 5048 заяв і скарг (найбільше було у 2009 р. – 5987 та у 2013 р. 7902), а загальна кількість проведених перевірок зменшилась з 900 до 87 (найбільше у 2011 р. – 1210 та у 2012 – 1035) [3]. Дуже велика кількість заяв та скарг свідчить, що відбувалося погіршення загальноекономічного рівня в національній економіці за відсутності суттєвого стимулюючого і регулюючого впливу всіх гілок влади, поряд з якими існує обмеженість фінансових ресурсів. Причинами були як наслідки світової кризи, так і суттєвий тиск попередньої влади та її прибічників. Крім того, соціально-економічні негаразди негативно впливали на діяльність підприємства та втрачали

пильність до виконання законодавчих норм, намагаючись різними зусиллями забезпечити власну прибутковість. Суттєве скорочення кількості проведених перевірок обумовлено необхідністю зменшення адміністративного тиску на бізнес, зокрема, забороною на проведення перевірок суб'єктів господарювання у другому півріччі 2015 р.

Антимонопольні органи через менеджмент антимонопольної діяльності здатні здійснювати комплексне дослідження та моделювання ринкового середовища у поєднанні з налагодженою взаємодією всіх підрозділів і посадових осіб підприємств, організацій, установ та органів державної влади в інтересах продуктивного досягнення визначених конкурентних стратегій з дотриманням принципів конкурентної боротьби та норм конкурентного законодавства. АМКУ передбачає розподіл прав та обов'язків щодо реалізації конкурентної політики органами усіх гілок влади, прийняття державних рішень щодо напрямів реалізації конкурентної політики, визначення способів та методів діяльності усіх державних органів.

Сучасна ситуація антимонопольної діяльності, свідчить про те, що за наявності детальної правової регламентації відповідних відносин, що здійснюється переважно на законодавчому рівні, її результативність в Україні недостатньо висока.

Аналіз результатів діяльності АМКУ дозволив констатувати про зміну активності всіх складових його частин, що в певні періоди сприяло збільшенню виявлених та припинених порушень законодавства про захист економічної конкуренції. За результатами вжитих АМКУ заходів у 2015 р. було припинено 4523 порушення законодавства про захист економічної конкуренції, з яких 2169 порушень – у вигляді зловживань монопольним (домінуючим) становищем, 524 – антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання, 917 – антиконкурентних дій державних органів, 432 – недобросовісної конкуренції [3]. Такі результати позитивно впливають на формування конкурентного середовища, сприяють покращенню правової дисципліни.

Якість аналітичної роботи АМКУ розкривається через показники накладених штрафів на порушників законодавства про захист економічної конкуренції. За 2008-2015 рр. особливо критичними періодами з максимальними сумами штрафів були 2009, 2012, 2013 та 2015 рр. (рис. 2) [3]. Найменша сума штрафів

була визначена у 2008 р.

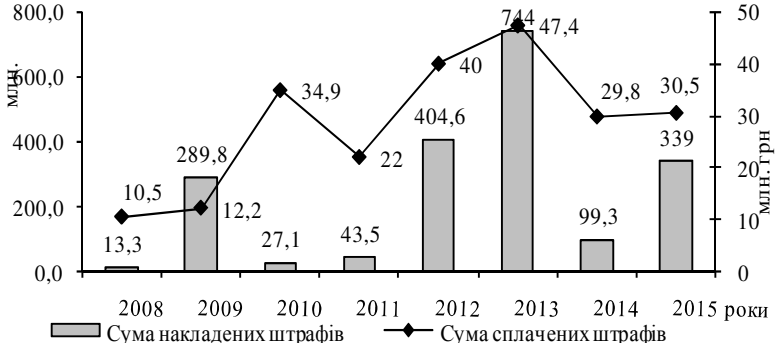

Рис. 2. Штрафи, накладені органами АМКУ та сплачені, млн. грн.

Накладений обсяг штрафів не відображає вплив на можливі зрушення в економіці країни. Обсяг сплачених порушниками штрафів свідчить про позитивні тенденції: наповнення бюджету, забезпечення конкурентних умов в економіці та виховний вплив на розвиток підприємництва.

Тенденція рівнів сплачених штрафів і пені, відображає певну послідовність і результативність у роботі АМКУ, оскільки за 2008-2015 рр. відбувалося поступове їх зростання, окрім 2011 та 2014 рр. За досліджуваний період сума сплачених штрафів і пені зросла з10,5 до 47,4 у 2013 р. та 30,5 у 2015 р. Проте, відношення накладених органами АМКУ штрафів до їх сплачених сум відображає за 2008-2015 рр. відповідно по рокам цікаву тенденцію – 1,3%, 23,8%, 0,8%, 2,0%, 10,1%, 15,7%, 3,3%, 11,1%. Така динаміка відображає відірваність у часі накладених і сплачених штрафів, на що окрім свідомих причин впливає також вирішення багатьох спорів у судовому порядку.

Доцільно звернути увагу на те, що суми накладених і сплачених штрафів порушниками дуже відрізняються та лише у 2008 році сума сплачених перевищувала 50%. Така низька результативність дій АМКУ пояснюється обмеженістю затверджених законом прав. При накладені штрафів на підприємство у нього є можливість під час оскарження в судовому порядку рішень АМКУ, вивести частину (або всі)

активи, з підприємства, що призведе до неможливості сплати штрафу або навіть визнання його банкрутом.

Виходячи з вказаного пропонуємо ввести в законодавство положення про кримінальну відповідальність за антиконкурентні дії та доцільно закріпити законодавчо, щоб у АМКУ була можливість накладати арешт на рахунки компанії при проведенні розслідувань, з метою попередження дій суб'єктів ринку щодо виведення активів. Також потрібно виокремити в законі положення щодо можливості АМКУ примусового вилучення документів, що можуть бути доказами в ході розслідувань.

Однією з переваг великого бізнесу є концентрація капіталу, що слугує також бар'єром для входження на даний ринок інших суб'єктів господарювання. Але концентрований капітал вимагає і розширення сфер прикладання, що характеризується високим ступенем ризику. Такі тенденції мають як позитивні (підвищення конкурентоспроможності), так і негативні (підвищення рівня монополізації вітчизняного ринку) наслідки для конкурентного національного ринку. Тому АМКУ й здійснює контроль за концентрацією, надає дозвіл на злиття, спільне створення, набуття контролю, придбання акцій тощо згідно Закону України «Про захист економічної конкуренції» [7].

Отже, АМКУ здійснює практичну управлінську діяльність щодо регулювання конкурентних відносин на різних національних ринках з метою запобігання зміні структури ринку і її впливу на поводження суб'єктів, збереження конкурентної структури ринку, попередження негативних для конкуренції дій суб'єктів. Проте до сьогодні залишається ще суттєвий рівень монополізації національної економіки, який стримує зростання рівня конкуренції. Тому важливо сприяти: прискоренню темпів розвитку малого бізнесу; забезпеченню контролю за дотриманням вимог антимонопольного законодавства; виявленню антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання; підвищенню ефективності контролю за концентрацією та узгодженими діями суб'єктів господарювання; забезпеченню формування проконкурентної свідомості в українському суспільстві й адвокатуванню конкуренції.

Список джерел

1. Карпенко Н.М. Аналіз державного антимонопольного регулювання концентрації в Україні / Н.М. Карпенко // Державне

управління: удосконалення та розвиток. – 2010. – №3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журналу: http: // www.dy.nayka.com.ua.

2. Костусев А.А. Конкурентная политика в Украине: монография / А.А. Костусев. – К. : КНЭУ. – 2004. – 310 с.

3. Звіти Антимонопольного комітету України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/122549.

4. Карпенко Н.М. Аналіз антимонопольного законодавства в Україні / Н.М. Карпенко // Інституціональний вектор економічного розвитку / Institutional vector of economic development: Збірник наукових праць МІДМУ «КПУ». – Вип. 7 (1). – Мелітополь : КПУ, 2014. – С. 55-61.

5. Конкурентна політика держави в умовах трансформації національної економіки: монографія / За заг. ред. В.Д. Лагутіна. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 308 с.

6. Розанова Н.М. Политика поддержки конкуренции и промышленная политика в зарубежных странах / Н.М. Розанова // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т.4. – № 1. – С. 32-47.

7. Закон України «Про захист економічної конкуренції» [Електронний ресурс] – Режим доступу до Закону: http://zakon.rada.gov.ua.

© Карпенко Н.М., 2016

РОЗДІЛ 3. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ ЯК НЕВІД'МНА СКЛАДОВА ЙОГО РОЗВИТКУ

3.1. Конкурентоспроможність кооперації в умовах європейської інтеграції та глобалізації

Одним з основних завдань аграрної економіки України в контексті майбутньої інтеграції в ЄС є кооперація різних видів. На сьогодняшній день, на жаль, кооперація розвивається дуже повільними темпами. Основними причинами відсутності розвитку кооперації в аграрному секторі економіки України є:

- неефективність державної підтримки;
- недосконаліть правової бази;
- відсутність сучасного позитивного досвіду в країні;
- відсутність у виробників стимулів для об'єднання у кооперативи;
- недостатність власних коштів і неможливість одержати кредити на прийнятих для них умовах;
- низький рівень матеріально-технічного забезпечення;
- проблеми постачання засобів виробництва, пов'язані з диспаритетом цін на сільськогосподарську та промислову продукцію;
- проблеми зберігання та переробки продукції;
- проблеми з пошуком ринку збуту продукції на вигідних умовах.

Крім того, розвиток кооперації стримується загальним кризовим станом економіки та політичною нестабільністю в країні.

Розвиток ринкових відносин у сільському господарстві зумовлює структуризацію ринку. Попит та пропозиція, які є рушійною силою ринку, забезпечують, що всякий попит на товари та послуги знаходить свою пропозицію [1, с. 64].

Іншими словами це означає, що виробники товарів, стикаються з необхідністю їх реалізації, що самостійно здійснювати не можуть. Зрештою, починаються пошуки того, хто може це зробити. Як результат, на ринку з'являється попит. З іншого боку, є особи, які добре вміють продавати. Вони, своєю

чергою, пропонують на ринку свої послуги з продажу і, відповідно, формують пропозицію. У момент, коли попит та пропозиція зустрічаються, відбувається угода. Коли таких угод з'являється достатня кількість, формується ринкова ситуація, а потім визначається ринкова ціна товару або послуги.

Принципи цих відносин лишаються незмінними. Хоча в різних галузях виробництва, зокрема у сільському господарстві та промисловості, є свої особливості. Більшість цих особливостей зводиться до формування ринкових цін як у виробництві продукції, так і в послугах щодо її реалізації. Тобто, на кожному етапі від виробництва до кінцевого споживання відбувається перерозподіл прибутку. Це означає, що на кожній ланці якась частина прибутку залишається у виробника, переробника, посередника й реалізатора.

У багатьох випадках розрахунки собівартості виробленої продукції виробником проводяться не належним чином. Багато зі статей не входять до розрахунків. До того ж, дуже часто, зокрема у фермерських господарствах, у розрахунок собівартості включаються товарно-матеріальні цінності, закуплені на ринку, які мають чітко виражену ринкову вартість (переважно це стосується товарів промислового виробництва). Багато статей, такі як витрати на поліпшення родючості земель, оплата праці членів сім'ї фермера та ін., можуть бути не включені до визначення собівартості [2]. Тому вже під час формування ціни на сільськогосподарську продукцію, яка повинна також відбуватися за формулою «витрати + маржа» (що є базисом майбутнього прибутку), ціна заздалегідь може сформуватися як збиткова.

Багато сільськогосподарських підприємств не декларують своєї прибуткової діяльності, намагаються справити враження, що збитковість сільськогосподарського виробництва є об'єктивною реальністю України. Це є підставою отримання додаткових пільг і фінансової допомоги від держави, що врешті створює перешкоди у формуванні стійкої ринкової ціни на сільськогосподарську продукцію, яка забезпечувала б прибуткове ведення сільськогосподарського виробництва. Останнім часом не відбувається формування «цін підлоги», нижче яких опускатися просто не можна. До цього додається низький рівень економічних знань з економіки й маркетингу, що призводить до того, що

сільськогосподарський товаровиробник не намагається відстоювати ціну.

Розглянемо далі за ланцюгом позиції посередника або трейдера-реалізатора. Ця група ринкових агентів за мету ставить отримання прибутку від надання своїх послуг. Тому, коли в ланцюгу з'являється елемент, який чітко не відстоює свої позиції на отримання частки прибутку, то, відповідно, цю частку прибутку отримує інший елемент. Перерозподіл прибутків відбувається, починаючи з посередника і вище, товаровиробник у цьому випадку переважно лише погоджується з ситуацією, що склалася. Відповідно, він не є рівноправним учасником ведення переговорів на даному етапі.

Схожі процеси відбувалися в усьому світі [10]. Вирішення їх можливе двома шляхами. Перший – політичний, другий – економічний. Політичний зводиться до врегулювання державою аграрного сектора через адміністративне врегулювання цін, дотацій з держбюджету, надання податкових пільг і встановлення митних тарифів. У цьому випадку сільськогосподарські товаровиробники функцію відстоювання їхніх прав на прибуток перекладають на плечі уряду. Економічний, коли сільськогосподарські товаровиробники беруть активну участь у формуванні посередницьких, переробних структур тощо.

На практиці це означає, що вони купують повністю (або частково) частку трейдера, переробника. У цьому випадку прибутки трейдера та переробника стають прибутками їхніх власників, тобто фермерів завдяки фермерській кооперації. У такому випадку до переговорів щодо перерозподілу прибутків залучаються всі зацікавлені сторони. Виникає питання, де ж фермерам взяти стільки коштів, коли їм їх не вистачає навіть на власне виробництво. У світовій практиці це питання вирішується за допомогою фермерських маркетингових кооперативів.

Закони ринку є такими, що чим більшою є частка певного суб'єкта ринку, тим більшим є його вплив на ціноутворення на ринку. Тому, коли кооператив виходить на вищий організаційний рівень, об'єднуючи більшу частину фермерів і сільськогосподарських товаровиробників, то ситуація повністю змінюється. У цьому випадку кооператив диктує свої ціни, а всі останні учасники ланцюга змушені до цих цін пристосовуватися. Тобто ситуація на ринку кардинально змінюється – учасники

маркетингового ланцюга стають залежними від кооперативу. Як результат, кооперативи без всяких ускладнень купують частку або ж повністю ці підприємства.

Досвід країн Європи та США переконливо засвідчує, що саме кооперація є тим важелем, який значною мірою може сприяти піднесенню рівня економіки сільського господарства до вимог ЄС [5, с. 79].

Із досвіду Західної Європи та США, переробка молочної продукції майже на 100 % належить фермерським кооперативам, виробництво свинини та її переробка – на 80 %, у продажу зерна частка кооперативів коливається від 40% до 80% [6, с. 57]. Ці дані свідчать, що європейські й американські товаровиробники віддають перевагу економічним, а не політичним шляхам вирішення проблем. З огляду на вітчизняні реалії зрозуміло, що за рік або два така ситуація в Україні не настане, всі процеси вимагають еволюційного розвитку, а швидкість їх проходження залежить від того, коли сільськогосподарські товаровиробники будуть разом вирішувати власні проблеми. При створенні більшої кількості кооперативів з часом можна очікувати їхнього об'єднання в один регіональний або навіть національний кооператив. У такому випадку питання придбання підприємств переробної промисловості у власність фермерських кооперативів може стати цілком реальним.

Стратегічною помилкою у розвитку обслуговуючих кооперативів є орієнтація на зарубіжні моделі без врахування національної специфіки. Структурна модель обслуговуючої кооперації Канади, США, деяких країн Західної Європи прийнятна для умов системи фермерських господарств і слабкої споживчої кооперації, і не зовсім стосується умов України [7, с. 18].

Однією з основних причин недоотримання прибутку сільськогосподарськими товаровиробниками є слабка їх обізнаність у сфері маркетингу, що не дає їм повного уявлення про процеси ціноутворення на ринку. Іншою – відсутність в Україні ефективних центрів ціноутворення, зокрема аграрних бірж. Це не значить, що в Україні немає таких структур. Просто існуючі структури вітчизняного ринку не виконують тих функцій, для реалізації яких вони створені.

Розглянемо кілька особливостей процесу ціноутворення та шляхи збільшення прибутковості сільськогосподарського виробництва. Одним із чинників збільшення прибутковості виробництва є використання системи маркетингу та залучення безпосередньо товаровиробників до формування ціни на ринку сільськогосподарської продукції. Виникає питання, яким чином окремий товаровиробник може здійснити вплив на ціноутворення, якщо ціна формується самим ринком. Ринок – це природний механізм, ціноутворення на якому відбувається під дією цілої сукупності факторів. Жоден суб'єкт ринку не в змозі оволодіти до кінця механізмом їхньої дії, а отже – активно впливати на процес ціноутворення [1].

З іншого боку, на практиці існують методи регулювання ринку, за допомогою яких здійснюється вплив на процес ціноутворення. Це регулювання може відбуватися через законодавчі акти, запровадженням митних бар'єрів, за допомогою ліцензування, квотування, протекціонізму та ін. Такі функції виконуються державою.

Виникає питання, яким чином сільськогосподарський товаровиробник може впливати на процес ціноутворення. Якщо взяти за основу ситуацію, коли вихід на ринок товаровиробників відбувається поодинці, кожне господарство шукає канали збуту індивідуально, то за таких умов можливість впливу окремого товаровиробника на процес ціноутворення є мінімальною. За цих обставин вони не можуть впливати на процес ціноутворення.

В Україні відсутні ефективні центри ціноутворення, які б давали повне уявлення про об'єктивну інформацію на аграрних ринках. У країнах з розвинутою ринковою економікою процес ціноутворення, складається за формулою «базис + процент», де «базис – ціна, що склалася в змовах біржових торгів, а «процент» – процент, на який необхідно скорегувати ціну базису, враховуючи місцеві умови окремого товаровиробника, його економічні можливості, транспортні витрати, що він несе в процесі виробництва. Відповідно за кордоном фермер періодично через Інтернет зв'язується з біржами, які інформують про ціни на сільськогосподарську продукцію у різних регіонах світу. Ця ціна є базисом. Додаючи процент, встановлений для своєї місцевості, фермери знають ціну на вирощену ними продукцію.

В Україні відсутність базису, а також незнання механізмів ціноутворення на ринку, призводить до того, що сільськогосподарський товаровиробник не знає, скільки реально коштує його продукція на ринку й у більшості випадків погоджується з тією ціною, яку пропонує йому посередник. Така ситуація стимулює зростання кількості посередницьких структур, які використовуючи відсутність доступу сільськогосподарського товаровиробника до інформації про ціни на кожному ланцюгу проходження товару до кінцевого споживача, присвоюють собі ту частину прибутків, яку міг отримувати сам товаровиробник. Тому необхідно навчити товаровиробників основам маркетингу, що забезпечить зростання прибутковості їх діяльності.

Той факт, що товаровиробник виходить на ринок сам по собі, породжує ситуацію, коли він не може отримати істотну частку ринку. Відомо, що на ринку та фірма або товаровиробник, який має більшу частку ринку, може безпосередньо впливати на процес ціноутворення. Ці процеси найбільш характерні для промисловості. Проаналізуємо, що відбувається на ринку. Енергетика – це практично 100% контроль ринку однією компанією [10]. Всі інші ресурси, що споживаються сільським господарством, зокрема, техніка, пальне, добрива тощо надходять у сільське господарство від компаній, які контролюють основну частку як вітчизняного, так і світового ринків. Звідси зростаючий диспаритет цін на промислову продукцію, що споживається аграрним сектором і продукцію сільського господарства.

Вирішення такої проблеми знайдено сільськогосподарськими товаровиробниками майже всіх розвинених країн. Їхній досвід можна залучити для вирішення проблем, які виникли на вітчизняному ринку. Панацеєю в такій ситуації можуть стати обслуговуючі кооперативи. Саме створення маркетингових кооперативів дасть змогу вирішити проблему підвищення прибутковості товаровиробників шляхом впливу на процес ціноутворення аграрного ринку.

Маркетинговий кооператив дозволяє відстежувати процеси й тенденції на ринку. Кваліфікований спеціаліст визначатиме базисну ціну (той «базис», який за кордоном визначається на біржах). Визначивши коригуючий коефіцієнт для певної місцевості він отримає ринкову ціну на вирощену товаровиробником продукцію. Однією з цілей такого фахівця буде відстеження найбільш ефективних каналів збуту

сільгосппродукції, а також пошук та придбання необхідних ресурсів і послуг за прийнятними для товаровиробників цінами.

При об'єднанні достатньо великої кількості товаровиробників, кооператив шляхом формування великої партії продукції одразу може претендувати на відповідну частку ринку. Чим більшою виявиться частка кооперативу на ринку продукції, тим більшою буде можливість відстоювання інтересів безпосередньо товаровиробника. При цьому диктат цін з боку постачальницьких і переробних компаній переходить в площину ведення переговорів щодо цін закупівлі продукції сільськогосподарськими переробниками та цін на ресурси, що поставляються компаніями. Цей процес забезпечує входження товаровиробника у процес ціноутворення, а саме формування ціни на сільськогосподарську продукцію. Створення таких маркетингових кооперативів формує передумови рівноправного функціонування на ринку з відстоюванням інтересів кожного з учасників, а відтак підвищення прибутковості сільськогосподарського виробництва.

Стратегічним напрямом розвитку агропромислового виробництва як для розвинутих західних країн, так і для України є розвиток сільськогосподарської кооперації, створення ефективних кооперативних об'єднань на приватній основі та за високої прямої зацікавленості товаровиробників і підприємств, а також державної підтримки пріоритетних напрямів господарювання і використання продуктивних, ресурсозберігаючих і високих технологій. Для того, щоб довести справедливість цього висловлення, розглянемо модель, яка пояснює, чому сільськогосподарські кооперативи витісняють вертикально інтегровані підприємства.

Список джерел

1. Структури в організаціях аграрного сектору економіки України / М.Д. Білокур, О.О. Шевченко. – Д.: АРТ-ПРЕС, 2008. – 176 с.

2. Зіновчук В.В. Міжнародні принципи фермерської кооперації / В.В. Зіновчук // Сільські обрії – 1997. – № 10-12. – С. 19-22.

3. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. Вид. друге: доп. і перероб. / В.В. Зіновчук – К.: Логос, 2001. – 380 с.

4. Сільськогосподарська кооперація: суть та проблеми розвитку в Україні / [за ред. д.е.н. М.Й. Маліка]. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 166 с.

5. Малік М.Й. Формування та розвиток кооперативних відносин в аграрній сфері економіки України / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2014. – №7. – С. 76-82.

6. Минаков И.А. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК / И.А. Минаков – М.: Колос С, 2007. – 264 с.

7. Могильний О.М. Корпоративні відносини у сільському господарстві: еволюція, сутність та перспективи / О.М. Могильний // Агроінком. – 2002. – №1-3. – С. 15-19.

8. Ткач А.В. Сельскохозяйственная кооперация: учеб. пособие / А.А. Ткач – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. – 364 с.

9. 12. Теория кооперации / [А.П. Макаренко, А.И. Крашенинников, А.В. Кизилевич, В.Е. Паламарчук, Б.Н. Хвостов] – М.: Экономика, 1982. – 230 с.

10. Тютюнник М.Г. Обслуговуючі кооперативи як організаційна структура ринкового типу / М.Г. Тютюнник // Вісник Полтавського ДСГІ. – 2001. – № 5-6. – С. 70-72.

© Ушкаренко Ю.В., 2016

3.2. Соціо-еколого-економічні підходи до підвищення конкурентоспроможності регіону

Соціо-еколого-економічні підходи до конкурентоспроможності регіону в економічних теоріях розкриті недостатньо. Накопичено значну кількість теорій конкуренції та регіонального розвитку, розроблені концепції соціально-економічного й еколого-економічного розвитку, але вони потребують системного підходу задля визначення конкурентних стратегій регіону на засадах стійкого розвитку.

Теоретичні питання та прикладні завдання конкурентоспроможності в своїх працях досліджували як класики економічної науки, такі як Д.Рікардо, Д.Робінсон, М.Портер, А.Сміт, Й.Шумперт, Е.Чемберліні, так і вітчизняні вчені: В.Геєць, З.Герасимчук, Б.Губський, Л.Ковальська, Д.Кузін, Д.Лу'яненко, Ю.Пахомов та ін. Американський науковець М.Портер визначає конкурентну стратегію як комбінацію цілей (результатів), які прагне досягнути регіон, і засобів (методів), за допомогою яких цілі будуть досягнуті [1]. Ми проведемо дослідження теорій конкуренції та регіонального розвитку, концепцій, які стосуються соціо-еколого-економічного розвитку й виведемо конкурентні стратегії як узагальнюючу ґенезу дослідження конкурентоспроможності регіону на засадах стійкості (табл. 1).

Таблиця 1.

Характеристики підходів до розвитку теорій соціо-еколого-економічної конкурентоспроможності регіону

Існуючі теорії, концепції, парадигми	Автори	Зміст теорії (концепції, парадигми)	Конкурентні стратегії
Теорії конкуренції			
Теорія відносних переваг	Д.Рікардо, «Початок політичної економії й оподаткування», 1817 р.	Регіони повинні спеціалізуватися на виробництві та торгівлі товарами, за якими вони володіють відносними перевагами порівняно з іншими регіонами	Стратегія ефективного використання конкурентних переваг
Теорія конкурентних переваг	М.Портер, «Конкурентні переваги країн», 1991 р. [2]	Виділено так званий національний "ромб" конкурентоспроможності з детермінантами конкурентних переваг, що утворюють конкурентне середовище регіонів та впливають на успішність корпорацій на світовому ринку	Стратегія продуктивного використання ресурсів та набутих конкурентних переваг
Теорія глобального випередження конкурентів	Г.Хемел, К.Прахалад, «Революція у бізнесі», 2001 р., «Конкуруючи за майбутнє», 2002 р.	Для завоювання лідерських позицій компанія повинна переважати над конкурентами у міжнародному вимірі	Стратегія інноваційності та інтелектуальних компетенцій

Продовження таблиці 1

Існуючі теорії, концепції, парадигми	Автори	Зміст теорії (концепції, парадигми)	Конкурентні стратегії
Теорія стратегій (ціннісних дисциплін)	М.Трейсі, Ф.Вірсем, «Дисципліна лідерів ринку», 1994 р. [3]	Вибір стратегічних напрямків, за яким регіон може домінувати на ринку	Стратегія власних унікальних цінностей як конкурентних переваг
Теорія коеволюції	Д.Мур, «Кінець конкуренції», 195 р.	Ідея визнання взаємозалежності між конкурентами, кооперація спільної діяльності конкурентами задля отримання кращих результатів	Стратегія взаємодії протилежностей для отримання конкурентних переваг
Теорія співконкуренції	А. Бранденбургер, Б. Нейлбафф, «Співконкуренція», 1996 р. [4]	Поєднання конкуренції та співпраці, еластична ділова політика задля об'єднання боротьби за лідерство із співпрацею	Стратегія міжрегіонального та транскордонного співробітництва
Теорії регіонального розвитку			
Парадигма регіонального саморозвитку	-	Забезпечення самодостатності регіону в умовах мінливого середовища за рахунок використання ендогенних чинників та інновацій	Стратегія мобілізації ендогенних ресурсів як локальних конкурсних переваг
Концепція регіональних інноваційних систем	-	Регіональна співпраця є головною для формування інноваційних конкурентних переваг у глобальній економіці	Стратегія локалізації інноваційної діяльності

Продовження таблиці 1

Існуючі теорії, концепції, парадигми	Автори	Зміст теорії (концепції, парадигми)	Конкурентні стратегії
Теорія біорегіоналізму	П.Берг, Р.Десмон, "Перенаселяючи Каліфорнію", 1978 р. [5]	Формування економіки, технологій, способів ресурсокористування, системи екологічної освіти, які б відповідали природним умовам конкретного біорегіону	Стратегія сумісності співіснування людини з екосистемою як передумови формування конкурентних переваг
Соціо-економічні та еколого-економічні концепції			
Концепція соціального капіталу	П. Бурдьє, «Форми капіталу», 1983 р. [6]	Соціальний капітал здатний перейти в інші форми капіталу - економічний, культурний, екологічний	Стратегія соціального капіталу територій
Екологомологічна концепція	С.Злупко, 1987 р.	Формування передумов для розвитку економіки, яка здатна забезпечити соціо-еколого-економічну безпеку територій	Стратегія безпечного розвитку регіону
Концепція стійкого розвитку	Комісія Брундтланд, 1987 р. [7]	Керований розвиток, спрямований на забезпечення стійкості соціо-еколого-економічних систем регіону в мінливих умовах зовнішнього щодо регіону середовища	Стратегія гармонійного розвитку соціо-еколого-економічних систем регіону

Теорія відносних переваг сприяє підвищенню соціо-еколого-економічної конкурентоспроможності країн та регіонів. Країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, альтернативна ціна яких нижча, тобто які вони можуть виробляти з відносно нижчими витратами порівняно з іншими країнами [2]; в окремо взятій країні завжди знайдеться товар, виготовлення якого більш ефективне, ніж виробництво інших за існуючого середньосвітового рівня витрат [3].

Так, регіони володіють відносними перевагами, але не менш важливим фактором є ефективне їх освоєння, що дозволить укріпити конкурентні позиції та сприятиме соціо-еколого-економічному розвитку територій.

Теорія конкурентних переваг. За твердженням М.Портера, розміщення в регіоні природних ресурсів не робить його автоматично конкурентоспроможним. На підтвердження своєї думки М.Портер наводить приклади, коли регіони з наявними природними ресурсами відстають у своєму економічному розвитку, в той час як менш забезпечені ефективно розвиваються. Звідси, набуті (цілеспрямовано сформовані) конкурентні переваги, пов'язані з інноваційним розвитком та сучасними технологіями є більш результативними, ніж природні ресурси та виробничий потенціал.

Продуктивність використання ресурсів регіону як його конкурентних переваг повинна проходити з врахуванням пропорційності в складових елементах стійкого розвитку – соціуму (трудовий потенціал, споживчі цінності), екології (раціональне використання природних ресурсів), економіки (фактори виробництва, пов'язані з НТП). Так, нераціональне використання природних ресурсів може негативно відбитися на показниках конкурентоспроможності регіону в довгостроковій перспективі.

Г.Хемел та К.Прахалад в *теорії глобального випередження конкурентів* пропонують відійти від традиційних уявлень, що лідерство в галузях належить крупним промисловим гігантам, скоріше навпаки, невеликі за розмірами фірми поступово витісняють великих гравців шляхом створення конкурентних переваг на майбутніх ринках товарів і послуг, при цьому займаючи там провідні місця. Вони акцентують увагу не на задоволення існуючих (сформованих) потреб споживачів, а пропонують нові продукти, нестандартні рішення, креативні ідеї.

Г.Хемел стверджував, що потрібно відкинути стратегічне управління XX століття, так як XXI століття є етапом прогресивних змін та інновацій у бізнесі. Фактично конкурують між собою уже не продукти, чи навіть компанії, а ті гравці, що вміють нестандартно мислити, які самі проектують майбутнє та управляють ним.

Ми приймаємо до уваги такі підходи, погоджуємося з ними, але разом з тим відмітимо, що у теоріях конкурентоспроможності потрібно враховувати і традиційні чинники впливу. Як відзначають З.В.Герасимчук та О.С.Білик, інтелектуальне лідерство регіону передбачає не лише широке застосування новітніх технологій, а насамперед модернізацію та інноваційне оновлення матеріального виробництва [5; с.44].

Теорія стратегій (ціннісних дисциплін) пропонує виділити свої сильні сторони на предмет формування неприступних переваг в конкуренції. Регіони не можуть бути однаково конкурентоспроможними в усіх сферах діяльності, тому є зміст постійно укріплюючи свої конкурентні позиції запропонувати власні унікальні цінності в довгостроковій перспективі.

Дійсно, регіонам варто зосередитися на тих конкурентних перевагах соціо-еколого-економічного розвитку, які дозволять їм вийти в лідери в певних напрямках. Проте жорстка спеціалізація на певних напрямках діяльності в умовах динамічної конкуренції зумовлює необхідність правильного вибору щодо стратегічних конкурентних переваг регіонів.

Теорія коеволюції. Все більше дослідників схиляються до думки психолога Д.Мура, який пропонував звернути увагу на безперебійну роботу природних екосистем, де має місце не тільки боротьба за виживання, але й співпраця з іншими елементами ланцюга, взаємозалежність та еволюція. За Д.Муром, бізнес варто розглядати з точки зору екосистеми, бо в ньому також існує зв'язок з усіма елементами системи – виробниками, споживачами, конкурентами. Дана концепція отримала назву коеволюція, в її основі - визнання взаємозалежності та співпраця, еволюція відносин в напрямку кооперації спільної діяльності задля отримання кращих результатів.

В сучасних умовах можлива перебудова взаємовідносин людини і довкілля, еволюція існуючих теорій конкурентоспроможності в напрямку пом’якшення відносин між конкурентами, солідарності, добровільній співпраці суб’єктів ринку у спільних сегментах.

У продовження теорії коеволюції американці А.Бранденбургер та Б.Нейлбафф запропонували *теорію співконкуренції*. Заснована на теорії ігор вона передбачає, що учасники конкурентного процесу самі можуть вибирати стратегію та тактику діяльності, встановлювати правила гри, вибирати та змінювати склад гравців, при цьому кожен з учасників отримує свої вигоди.

В контексті вирішення проблем соціо-еколого-економічного розвитку регіон має можливість ефективно використовувати внутрішні резерви економічного зростання, а також долучатися до ресурсів, розташованих за його межами, в масштабах програм міжрегіональної співконкуренції. В умовах глобалізації та інтеграції для підвищення конкурентоспроможності регіонів зростає роль транскордонного співробітництва, яке здатне забезпечити стійкий розвиток прикордонних територій та встановити партнерські відносини між суб'єктами ринку зарубіжних країн.

Таким чином, теорії, які стали революційними у свій час та рахуються класичними, не можуть в повній мірі вирішити проблеми забезпечення конкурентоспроможності соціо-еколого-економічної системи регіонів.

Теорія регіонального розвитку набула реальності в другій половині XX століття. До цього часу застосовувався галузевий підхід до стратегічного управління економікою регіонів. На сучасному етапі змінюється парадигма регіоналістики в напрямку стійкого розвитку.

Парадигма регіонального саморозвитку або новий регіоналізм розглядає регіони як самостійних учасників конкурентних процесів. Першочерговим завданням в межах концепції стає вирівнювання соціо-еколого-економічних нерівностей у розвитку територій за рахунок залучення власних резервів, в перчу чергу людських та інноваційних. Ендогенний підхід до регіонального поступу враховує важливість впливу на конкурентоспроможність екзогенних (зовнішніх) чинників та завбачає продуктивність співпраці з міжнародними суб'єктами та об'єктами економіки, але за умови пріоритетності інтересів регіонів.

На нашу думку, процес саморозвитку регіонів, за рахунок належної організації стратегічного управління, може гармонізувати соціо-еколого-економічні вектори стійкого росту між територіями, сприяти більш високій

конкурентоспроможності на національному та глобальному ринках.

З кінця XX століття активно розвивається *концепція регіональних інноваційних систем* (РІС). В її основі лежить твердження, що інноваційна активність географічно концентрована. Цей факт різко підвищує конкурентоспроможність окремих регіонів, міст та локальних утворень на світовому ринку інноваційних технологій.

Регіонам складно самостійно забезпечити стійкі інноваційні конкурентні переваги, які дозволяють конкурувати в міжнародному масштабі. Для того, щоб в локалітетах успішно функціонувала РІС, має бути розвинена інноваційна інфраструктура, встановлені партнерські взаємовідносини між суб'єктами інноваційної діяльності, доступні інвестиції. Саме тоді регіональний фактор сприятиме нарощенню інноваційних конкурентних переваг та сприятиме впровадженню інновацій в соціо-еколого-економічну систему регіону.

Заслуговує на увагу *теорія біорегіоналізму*, яка відноситься до так званих теорій місця. Біорегіоналізм (альтернативний екологізм) – це узгоджене співіснування різних сфер життя суспільства (економіки, освіти, культури), ефективна система управління локалітетами, сумісність співіснування людей з можливостями природних систем даного регіону.

Провідна ідея встановлення гармонії між людиною та довкіллям, під час вироблення практичних шляхів розв'язання проблем регіонів, впровадження екологічно прийнятних технологій не суперечить, а навпаки, стимулює нарощення конкурентних позицій із дотриманням балансу в соціо-еколого-економічних системах регіону.

Як бачимо, не існує універсальних теорій, завдяки яким можна було б розв’язати сучасні проблеми регіонів, укріпити їх конкурентні позиції, при цьому сприяти їх пропорційному соціо-еколого-економічному зростанню. Проведемо аналітичне дослідження соціо-економічних та еколого-економічних концепцій розвитку регіону.

Концепція соціального капіталу території. Основоположник теорії П.Бурдьє визначає соціальний капітал як «ресурси, засновані на родинних відносинах і відносинах в групі членства», також він зазначає, що «вигоди, які акумулюється, завдяки членству в групі, є базисом можливих солідарностей» [6]. До соціального капіталу відносяться: соціальні зв’язки, моральні

принципи, рівень довіри, якість спілкування, згутротованість, соціальна інфраструктура, їх перетворення в економічні ресурси. Соціальний капітал є суспільним благом, потенціалом суспільства, що сприяє наданню суспільних благ, завдяки чому можна отримати певний соціо-еколого-економічний ефект.

До факторів підвищення конкурентоспроможності регіону можна віднести формування ефективних соціальних відносин, які сприятимуть колективізму, корпоративній культурі, професійній відповідальності. При нестачі або відсутності соціального капіталу, не сформованості спільних цілей, відбуваються конфлікти, та як наслідок, зниження продуктивності праці й економічної ефективності, що відбивається і на показниках конкурентоспроможності.

В *екологомологічній концепції* її оригінатор С.Злупко дослідив зв'язки між соціально-економічними та природними системами регіонів. Він вважав, що органічний розвиток не може відбутися при забрудненні довкілля, марнотратстві цінних ресурсів, використанні забруднюючих технологій.

Ми погоджуємося з думкою С.Злупка, що безпечний соціо-еколого-економічний розвиток повинен лежати в основі забезпечення конкурентоспроможності регіонів.

Концепція стійкого розвитку зобов'язує до соціально-економічного поступу без шкоди для довкілля. Стійкий розвиток повинен сприяти гармонії, симетрії в соціо-еколого-економічному поступу територіальних систем, що в значній мірі вплине і на рівень конкурентоспроможності територій.

Щоб подолати негативні наслідки для екосередовища, викликані в основному деструктивною діяльністю людини, слід більшу увагу приділяти впровадженню інноваційних технологій.

Отже, на основі аналітичних досліджень теорій, виведемо конкурентні стратегії соціо-еколого-економічної конкурентоспроможності регіону.

Стратегія ефективного та продуктивного використання конкурентних переваг. Для досягнення певного результату, регіони, які володіють певними конкурентними перевагами, повинні уміло ними розпорядитися. У нашому випадку результат – ефективне й продуктивне використання природо-ресурсного потенціалу для забезпечення конкурентоспроможного соціо-еколого-економічного розвитку територій. На практиці часто володіння значними природно-ресурсними запасами при неефективному їх використанні призводить до збіднення

(вичерпання) ресурсів, забруднення місцевості (особливо рекреаційних площ та орних земель), погіршення якості життя та зниження продуктивності регіональних просторів, що поглиблює екологічні проблеми.

Стратегія новаторства ґрунтується на тому, що для формування конкурентних переваг регіон має перебувати у стані готовності до створення, залучення та зосередження інноваційних продуктів, вміти пристосовуватись до нововведень у технологічній, управлінській та організаційній діяльності.

Стратегія міжрегіонального та транскордонного співробітництва відштовхується від того, що співробітництво та взаємодія між регіонами та органами влади розкриває нові перспективи для нарощення конкурентних переваг, проникнення на нові ринки, формування спільних пріоритетів, пришвидшене розв'язання схожих соціо-еколого-економічних проблем.

Стратегія мобілізації ендогенних ресурсів. Для самостійного розвитку та укріплення соціо-еколого-економічних конкурентних переваг регіону, підвищення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках важливе місце відводиться збалансуванню ресурсної бази. Стратегічний потенціал регіону та ефективність його використання сприятиме стійкості регіональних систем та завоюванню нових позицій на ринку.

Стратегія збалансованого співіснування людини й екосистем. Соціо-еколого-економічні конкурентні переваги взаємопов'язані та взаємозалежні, тому будь-які зміни, позитивні чи негативні в одній з них, матимуть наслідки для всіх та впливатимуть на конкурентоспроможність регіонів. Тому повинні враховуватися конкурентні інтереси всіх елементів стійкості, тільки таким чином можна забезпечити збалансований розвиток.

Стратегія соціального капіталу територій виходить з того, що вагоме місце у потенціалах регіону відводиться людським ресурсам, пов'язаним соціальним капіталом та трудовими відносинами. Соціальний капітал на відміну від інших форм капіталу (природного, виробничого, людського) реалізується не в матеріально-речовій або кількісній формі, а у відносинах, які представляють собою довгострокову цінність, що підвищує конкурентоспроможність підприємств, регіонів та країни в цілому.

Стратегія безпечного розвитку регіонів передбачає приведення до такого стану та створення умов, за яких забезпечується соціо-еколого-економічна рівновага та гарантується захист довкілля при нарощенні конкурентних переваг територій.

Вище наведені конкурентні стратегії не можна розглядати окремо, або вибірково, оскільки вони взаємодоповнюють одна одну, таким чином впливаючи на рівень конкурентоспроможності сучасного регіону.

Майже всі головні положення розглянутих теорій та концепцій, не дивлячись на певні змістові розбіжності, містять спільну думку про те, що саме конкурентні переваги визначають, яким чином забезпечити конкурентоспроможність регіону в довгостроковій перспективі. Важливим завданням є дотримання пропорційності в соціо-еколого-економічних системах регіону.

Список джерел

1. Портер М. Міжнародна конкуренція. Конкурентні переваги країн. М., 1993. С. 896.

2. Porter, M. (1985) Competitive Advantage, Free Press, New York, 1985.

3. Treacy M. The Disciplines of Market Leaders / M. Treacy, F. Wiersema// Reading, MA: Addison-Wesley, 1994. – 419 с

4. Бранденбургер А.,Нейлбафф Б., «Співконкуренція», 1996.

5. Берг П., Десмон Р., «Перенаселяючи Каліфорнію», 1978.

6. Бурдьё П. Формы капитала. - Режим доступу: http://bourdieu.name/bourdieu-forms-of-capital

7. Доповідь «Наше спільне майбутнє», підготоване комісією Гро Харлем Брутланд.

8. Відоменко О.О. Міжнародні економічні відносини / О.О. Відоменко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lubbook.org/book_407.html.

9. Міжнародна економіка. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/15941024/ekonomika/teoriya_absolyutnih_perevag#42.

10. Герасимчук З.В. Еколого-економічні засади підвищення конкурентоспроможності регіону. – Мон. / З.В.Герасимчук, О.С.Білик. – Луцьк, Вежа-друк, 2014 р. – 283 с. – с.44.

© Свида І.В., 2016

3.3. Фінансова і економічна діяльність підприємства в аспекті інноваційного і конкурентного розвитку

Кожне підприємство, кожна підприємницька структура будь-якої організаційно-правової форми господарювання в ринковій системі для забезпечення досягнення стратегічних підприємницьких цілей повинно постійно займатися питаннями свого інноваційного розвитку та конкурентності. Рівень і тип конкурентності підприємства може бути різним [1]:

1) рівень конкурентопереможності;
2) рівень конкурентоспроможності;
3) рівень конкурентовідсталості;
4) рівень конкурентонездатності.

Підприємство в процесі свого утворення і розвитку може в залежності від об'єктивних і суб'єктивних причин перебувати на різних рівнях конкурентності.

Практика вітчизняного і світового господарювання постійно стикається з проблемами «скочування» багатьох підприємств (малого, середнього і великого розміру і виду) в область конкурентонездатності і подальшої їх ліквідації або поглинання.

В цьому контексті інновації, інтелектуальний капітал, інтелектуальна власність, творчість, якість і мотивація персоналу підприємства стають запорукою формування і підтримання необхідного рівня конкурентності підприємства.

Інноваційність і конкурентність підприємства досягають свого апогею тоді, коли вказані вище чинники охоплюють комплексно всю діяльність підприємства (як вертикально, так і горизонтально).

Вертикальне охоплення пов'язано з вертикальною підпорядкованістю, архітектонікою і системою управління на підприємстві.

Горизонтальне охоплення пов'язано з горизонтальною структурою підприємства, видами діяльності і горизонтальними виробничо-господарськими зв'язками між всіма його підрозділами.

Зрозуміло, що поділ діяльності підприємства на вертикальний та горизонтальний, є доволі умовним, і зорієнтований в першу чергу на підвищення ефективності

аналізу, планування та управління розвитком підприємства в цілому.

З цієї точки зору і важливо розглянути особливості фінансової та економічної діяльності підприємства.

Мабуть саме фінансова і економічна діяльність підприємства в кінцевому підсумку визначають рівень конкурентності і рівень досягнення поставлених перед колективом підприємства цілей.

Результати інвестиційної, інноваційної, творчої, інтелектуальної тощо діяльності відображаються в різних показниках і пов'язані ці специфічні види діяльності з різними напрямами й видами розвитку підприємства.

Результати інвестиційної, інноваційної, інтелектуальної діяльності відображаються прямо або опосередковано в результатах і показниках більш високого, тобто кінцевого рівня діяльності підприємства (це стосується в першу чергу результатів і показників фінансової і економічної діяльності підприємства).

Для того щоб ефективно та цілеспрямовано управляти процесами інноваційної діяльності в фінансовій і економічній сферах підприємства важливо спочатку розглянути, узагальнити і удосконалити підходи до визначення та розмежування показників фінансової і економічної діяльності підприємства.

Раніше зробити це було доволі складно, бо серед науковців не було чітких критеріїв та характеристик фінансової і економічної діяльності, які дозволяли б мати для них чіткі оціночні показники. Наприклад, ярким свідченням такої ситуації є те, що результатом і кінцевим показником і для фінансової, і для економічної діяльності виступає прибуток. В одному випадку прибуток підприємства називають фінансовим результатом (фінансовим показником), в іншому – економічним результатом (економічним показником).

Вискажемо з цього приводу своє бачення на дане питання. Вважаємо, що так не може бути. Якщо існує, об'єктивно та обґрунтовано, два види діяльності (фінансова і економічна) і дві категорії (фінансова і економічна), то повинні бути у них і свої, відмінні та специфічні показники (для їх об'єктивної оцінки). Не дублювання, а ідентифікація своїх показників по видах діяльності (фінансовій і економічній) забезпечить предметність і комплексність ефективного інноваційного і конкурентного розвитку підприємства.

Значним підспір'ям в цьому аспекті є своєчасність появи положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(с)БО). Ця ґрунтовна праця є методологічною та методико-прикладною основою чіткого розуміння змісту таких категорій як «фінансова діяльність підприємства», «операційна діяльність підприємства», «інвестиційна діяльність підприємства», «звичайна діяльність підприємства» тощо.

Трактуються дані категорії в П(с)БО наступним чином. Звичайна діяльність відображає будь-яку основу діяльності підприємства, а також певну сукупність операцій, що її забезпечують. Інвестиційна діяльність – це діяльність, що пов'язана з придбанням та реалізацією необоротних активів та фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Операційна діяльність характеризує основу діяльності підприємства (виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг), що є головною метою створення та функціонування підприємства), а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Фінансова діяльність – це така діяльність, що призводить до зміни розміру і складу власного та позичкового капіталу підприємства.

До появи даних термінів, а головне їх чіткого змістовного трактування, широко використовувалися інші терміни, але без відповідного глибокого їх тлумачення, розмежування або зв'язку між собою. До таких термінів можна віднести наприклад такі: господарська діяльність підприємства, економічна діяльність підприємства, фінансово-економічна діяльність підприємства, виробничо-господарська діяльність підприємства, фінансова діяльність підприємства [2,3,4,10].

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку [5,6,7,8,9] за своїм змістом та ґрунтовністю дозволяють нам сформувати підходи до дослідження і оцінки категорій «фінансова діяльність підприємства» і «операційна діяльність підприємства» (рис. 1).

Операційна діяльність підприємства за своєю сутністю є економічною діяльністю (рис.1), бо саме вона є джерелом отримання прибутку і відображає на протилежність фінансової діяльності її економічний зміст і головну мету діяльності підприємства.

На рисунку 1 під фінансуванням розуміється процес мобілізації підприємством необхідних для виконання поставлених завдань фінансових ресурсів різного виду [4].

Рис. 1. Підходи до дослідження і оцінки фінансової, економічної (операційної) і фінансово-операційної (фінансово-економічної) діяльності підприємства (згруповано автором)

Економічний зміст операційної діяльності (економічної діяльності) підприємства за П(с)БО дозволяє сформувати підходи до її загальної кількісної оцінки.

Такі підходи представлено на рисунку 2.

Фінансова діяльність підприємства має свою специфіку, що докорінним чином відрізняє її від економічної діяльності, і тим самим базується зовсім на інших критеріях і показниках її оцінки. Зміст і об’єкт фінансової діяльності визначають загальні підходи до її кількісної оцінки (рис. 3).

Рис. 2. Загальні підходи до кількісної оцінки економічної (операційної) діяльності підприємства (розроблено автором)

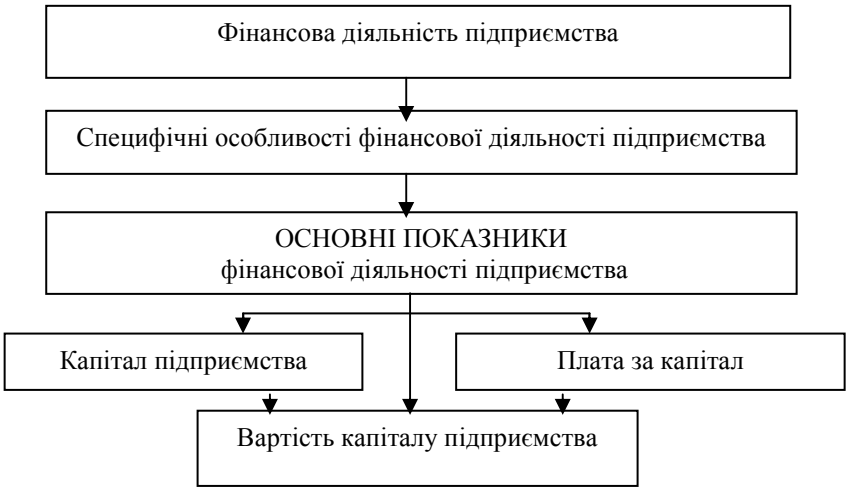

Рис. 3. Вплив фінансового менеджменту на окремі важливі сторони економічного розвитку підприємства

Розглядаючи важливість кожного із видів діяльності підприємства (в даному випадку мова йде про фінансову і економічну (операційну) діяльність підприємства) ключова роль топ-менеджменту підприємства полягає в тому, щоб дотримуватись певних оптимальних пропорцій між ними, уміти управляти ними в залежності від зовнішньо-внутрішніх умов господарювання підприємства, що склалися на певний період часу. Саме ці обставини і особливості і визначають появу такої категорії як «фінансово-економічна (фінансово-операційна) діяльність підприємства», роблять її об'єктивною, реальною і визначальною в діяльності підприємства.

Іншими словами швидкість і якість досягнення головної мети діяльності підприємства, рівень реалізації його загального потенціалу залежать від ступеня єдності фінансової і економічної діяльності підприємства, а найкращий варіант такої єдності і представлено категорією «фінансово-економічна діяльність підприємства».

Саме такий, інтегрований вид діяльності підприємства представлено на рис. 1.

Фінансова діяльність підприємства і її ефективність залежать від багатьох чинників, від правильної організації до її оцінки і контролю (окремо і у єдності з економічною (операційною) діяльністю).

Фінансова робота складається із великої множин операцій і процедур. Дані операції і процедури завжди різної складності і відповідальності, що вимагає від топ-менеджменту розробки гармонійної системи управління фінансами підприємства.

«Якщо в управлінні виробничо-господарською діяльністю керівники підприємства можуть йти на істотну децентралізацію, тобто делегувати нижчестоящим ланкам на приклад філіалам, відділенням, іншим підрозділам, широкі повноваження з ухвалення управлінських рішень, то фінансова діяльність знаходиться під безпосереднім контролем вищого керівництва, яке координує грошові і ухвалює фінансові щодо розвитку підприємства»[10].

В основі такого розвитку, як і відмічалося на початку даної роботи знаходяться комплексні інновації, у тому числі і у фінансовій сфері. Оцінити такі інноваційні заходи можна не тільки через прямі кінцеві показники фінансової діяльності, що представлені на рисунку 3, а і через опосередковані показники

оцінки фінансової діяльності підприємства. В такому випадку кількість і якість інноваційних рішень та заходів у фінансовій роботі підприємства оцінюється опосередковано по ефективності роботи різних структурних підрозділів фінансової служби підприємства (рис.4).

Рис. 4. Загальні підходи до кількісної опосередкованої оцінки фінансової діяльності підприємства, розроблено автором

Представлені на рисунку 4 загальні підходи до кількісної опосередкованої оцінки фінансової діяльності підприємства потребують серйозних додаткових досліджень, щоб довести їх до ґрунтовної методики, що включає в себе критерії та сукупність узгоджених між собою показників.

Наявність сукупності таких опосередкованих показників є дуже важливою умовою і підкріпленням системної оцінки ефективності фінансової діяльності підприємства на основі використання прямих показників.

Таким чином, розглянуті в даній роботі теоретичні і методичні погляди на проблему здійснення ефективної фінансової, економічної і фінансово-економічної діяльності підприємства в аспекті інноваційного і конкурентного розвитку дозволяють ґрунтовно і комплексно підійти до прямої і комплексної їх кількісної оцінки.

Можливість правильно оцінити і визначити інноваційні заходи у фінансовій та економічній діяльності підприємства дозволять йому забезпечувати бажаний рівень конкурентності підприємства та кінцеві економічні результати.

Список джерел

1. Турило А.А. Рівень конкуренції та інноваційний розвиток підприємства /А.А. Турило// Вісник Херсонського державного університету. – Херсон: ХДУ, 2015. – Вип. 12. – С. 112-116.

2. Савицкая Г.В. Аналіз хозяйственной деятельности предприятия. – МН.: ИП «Эко - перспектива», 1997. – 498 с.

3. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єкта господарювання /О.О. Терещенко. Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

4. Кравчук О.М., Лещу В.П. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва / О.М. Кравчук, В.П. Лещу. Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2010. – 504 с.

5. Загальні вимоги до фінансової звітності: П(с)БО 1, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999р. № 87.

6. Баланс: П(с)БО 2, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999р. № 87.

7. Звіт про фінансові результати: П(с)БО 3, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999р. № 87.

8. Звіт про рух грошових коштів: П(с)БО 4, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999р. № 87.

9. Звіт про власний капітал підприємства: П(с)БО 5, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999р. № 87.

10. Голов С.Ф. Управлінський облік / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2004. – 1250 с.

© Турило А.М., 2016

3.4. Конкурентоспроможність підприємств: теоретичні аспекти, методи оцінки

Актуальність проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств зростає в результаті інтеграції України в міжнародні організації і подальшого розвитку ринкової економіки. Проблема оцінки конкурентоспроможності підприємства передбачає визначення основних функцій конкуренції, до яких належать: визначення ринкової вартості товару у процесі конкурентної боротьби; стимулювання впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво як засобу підвищення життєздатності підприємства та отримання переваг над конкурентами; сприяння вибору найефективніших форм власності та господарювання; формування високоефективних конкурентних структур ринку. Мінливі конкурентні умови потребують від підприємств вчасного відповідного реагування на зміни, що відбулися [1].

Конкуренція є визначальним фактором впорядкування цін, стимулом інноваційних процесів (запровадження у виробництво нових винаходів та технологій). Вона сприяє витісненню з виробництва неефективних підприємств, раціональному використанню ресурсів, запобігає диктату виробників монополістів по відношенню до споживача.

Дослідженню теоретичних проблем конкуренції, конкурентних стратегій, конкурентоспроможності, конкурентних переваг підприємств та методів їх оцінки присвячені праці відомих закордонних і вітчизняних вчених (зокрема, Д.Аакера, Г.Азоєва, О.А. Амоші, У.Бролля, Дж. Ванека, А. Гальчинського, В. Гейця, А.Градова, Д. Довганя, К Ерроу, П. Забеліна, О. Зозульова, Ю. Іванова, Т. Комісарової, І. Кравіса, Ж.-Ж. Ламбена, Т. Льовітта, В. Немцова, М. Перлітца, М. Познера, М. Портера, В. Прем'єра, Р. Фатхудінова).

Поряд з теоретичними дослідженнями сутності конкуренції та конкурентоспроможності в економічній літературі давно обговорюється проблема практичної оцінки конкурентоспроможності. Можна констатувати, що в питаннях оцінки конкурентоспроможності продукції на сьогоднішній день досягнуті певні успіхи, розроблені цілком прийнятні методики

оцінки конкурентоспроможності ідентичних товарів та послуг. Складніша справа з оцінкою конкурентоспроможності підприємств. Незважаючи на те, що певні кроки в цьому напрямку робилися і робляться, універсальної методики комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства в даний час немає.

У той же час потреба в оцінці конкурентоспроможності того чи іншого підприємства існує. Вивчення конкурентів та умов конкуренції в галузі потрібно підприємству в першу чергу для того, щоб визначити, в чому його переваги і недоліки перед конкурентами, і зробити висновки для вироблення підприємством власної успішної конкурентної стратегії і підтримки конкурентної переваги. Визначення конкурентоспроможності підприємства є невід'ємним елементом діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта.

Оцінка конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта необхідна з метою:

- розробки заходів по підвищенню конкурентоспроможності;
- вибору контрагентів для спільної діяльності;
- складання програми виходу підприємства на нові ринки збуту;
- здійснення інвестиційної діяльності;
- здійснення державного регулювання економіки.

Основним завданням кожного економіста, який вивчає проблему оцінки конкурентоспроможності підприємств, є відшукання критеріїв конкурентоспроможності, її джерел і чинників. Аналіз економічної літератури з даної тематики дозволяє виділити кілька підходів до вирішення сформульованої задачі.

Матрична методика оцінки конкурентоспроможності була запропонована «Бостонської консалтингової групою» і може бути застосована для оцінки конкурентоспроможності товарів, окремих підприємств, галузей.

Методика полягає в побудові матриці з використанням двох показників: темпи зростання ємності ринку в лінійному масштабі, і відносна частка продуцента на ринку в логарифмічному масштабі. Всі стратегічні одиниці бізнесу можуть бути розташовані на цій матриці в залежності від своїх

характеристик і умов ринку. Найбільш конкурентоспроможними є організації, що займають значну частку на швидко зростаючому ринку.

Переваги методу полягає в наявності достовірної інформації про обсяги реалізації, таким чином, метод дозволяє забезпечити високу репрезентативність оцінки. До недоліків методу можна віднести відсутність аналізу причин того, що відбувається і недоступність вступних даних для деяких галузей [2, с. 34-40].

Метод «конкурентного листа» може бути реалізований двома способами:

1. Експертна оцінка компанії в порівнянні з основними конкурентами на підставі запропонованого переліку показників - дозволяє дати якісну оцінку конкурентоспроможності компанії в порівнянні з конкурентами. Експертами виставляються оцінки в балах (від «1» до «5» балів) по даній компанії і по основним конкурентам. Далі розраховується середній бал кожної компанії, і визначаються їхні рейтинги (табл. 1.);

Таблиця 1.

Метод «конкурентного листа»

Оцінка показників	Підприємство	Конкурент 1	Конкурент2	Конкурент 3
Показник 1	3	2	3	1
Показник 2	4	5	3	4
Показник 3	3	4	5	3
Показник №	5	3	5	5
Середній бал	3,7	3,5	4,0	3,25
Рейтинг компанії	3	2	4	1

2. Зіставлення реальних показників, що характеризують діяльність компанії і конкурентів - при застосуванні даного методу складність полягає в зборі достовірної інформації про конкурентів, виражених у вартісних, питомих і фінансових показниках. Такий спосіб конкурентного аналізу дозволяє дати не тільки якісну, але і детальну кількісну оцінку конкурентних переваг компанії за конкретними показниками [4].

Наступним способом оцінки конкурентоспроможності організації є *метод оцінки конкурентоспроможності виробника*

за рівнем конкурентоспроможності продукції / послуг, який здійснюється шляхом побудови мультіатрібутівної моделі. При використанні даного методу виявляються різні критерії задоволення запитів споживачів стосовно до будь-якого продукту, встановлюється їх ієрархія і порівняльна важливість в межах того спектру характеристик, які в змозі помітити і оцінити споживач, проводиться порівняння техніко - економічних показників продукту з іншими конкуруючими продуктами.

Кількість чинників, що впливають на конкурентоспроможність підприємства і підлягають застосуванню при використанні даної методики, є необмеженим. У цьому полягає одна з основних переваг даної методики оцінки конкурентоспроможності, що дозволяє оцінити конкурентоспроможність товару, підприємства, галузі, економіки країни. Недоліком методу є той факт, що метод дозволяє отримати досить обмежене уявлення про роботу підприємства, так як конкурентоспроможність підприємства набуває вигляду конкурентоспроможності товару і не зачіпає інші аспекти [3, с. 220-229].

Комплексні методи [5]. Методи, віднесені до даного підходу, визначені як комплексні в силу того, що оцінка конкурентоспроможності підприємства в рамках кожного з методів ведеться на підставі виділення не тільки поточної, а й потенційної конкурентоспроможності підприємства. В основі підходу лежить твердження, відповідно до якого конкурентоспроможність підприємства є інтегральна величина по відношенню до поточної конкурентоспроможності та конкурентного потенціалу.

Поточна і потенційна конкурентоспроможність і їх співвідношення в рамках інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства в залежності від методу можуть змінюватись. Так, у ряді випадків поточна (реальна) конкурентоспроможність визначається на підставі оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства, потенційна - за аналогією з методами, заснованими на теорії ефективної конкуренції.

В рамках даного підходу становить інтерес метод Забеліна [6], де автор розглядає конкурентоспроможність підприємства як адитивну функцію поточної конкурентоспроможності

підприємства та його конкурентного потенціалу з ваговими коефіцієнтами.

Поточна конкурентоспроможність підприємства, у свою чергу, визначається як здатність господарюючого суб'єкта приносити прибуток на вкладений капітал в короткостроковому періоді не нижче заданої прибутковості і розглядається автором як відношення агресивності існуючої стратегії до необхідного в майбутньому рівнем агресивності (стратегічний норматив).

Конкурентний потенціал - потенційна можливість (поточні перед посилання) зберігати або збільшувати конкурентоспроможність у довгостроковому періоді, на нашу думку вбачається як відношення поточного потенціалу підприємства до оптимального потенціалу (норматив можливостей), що задається рівнем майбутньої нестабільності зовнішнього середовища.

Вагові коефіцієнти показують частку сукупних стратегічних капітальних вкладень, які йдуть відповідно на вкладення в стратегію і потужності (витрати на стратегічне планування, дослідження ринків, розробку нової продукції і запуск її в серійне виробництво, будівлі та обладнання, збутову мережу, маркетинг); вкладення в потенціал підприємства (наймання та навчання персоналу, придбання технологій, витрати на створення функціональних служб і т. п.).

Визначення кожного з розглянутих вище показників у рамках даного методу здійснюється експертним шляхом на підставі різних оціночних таблиць і матриць.

До переваг підходу слід віднести те, що він враховує не тільки досягнутий рівень конкурентоспроможності підприємства, але і його можливу динаміку в майбутньому.

Як недолік даної групи методів слід відзначити те, що конкретні способи і прийоми, які використовуються при визначенні поточної і потенційно конкурентоспроможності в кінцевому рахунку відтворюють методи, використовувані в розглянутих раніше підходах, що спричиняє і недоліки відповідних підходів.

Зауважимо, що жоден з існуючих підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств не знайшов широкого застосування в практиці економічного аналізу. Це дозволяє зробити висновок про те, що універсальної методики комплексної

оцінки конкурентоспроможності підприємства в даний час не існує тому, що не існує повного переліку факторів конкурентоспроможності підприємств. Навіть якщо б і вдалося встановити абсолютно повний перелік факторів конкурентоспроможності, то відповідно до теорії систем, оцінка властивостей об'єктів та на підставі оцінки гранично елементарних його складових в результаті не дає адекватної оцінки даного об'єкту, так як ці елементарні складові визначають властивості об'єкта не автономно, а в сукупності, у взаємодії один з одним, що не враховується при по елементної оцінки досліджуваного об'єкта. Крім цього, надмірне збільшення кількості факторів конкурентоспроможності (у разі теоретичного припущення можливості формування абсолютно повного переліку факторів) веде до того, що трудомісткість їх математичної обробки стає надзвичайно високою, а завдання зі збору необхідних даних - практично нездійсненною, що істотно знижує практичну застосовність подібних методів оцінки конкурентоспроможності підприємств.

Для оцінки виявлених дослідниками чинників конкурентоспроможності, а також визначення ряду інших показників використовуються приблизні оцінки, «експертні методи», які страждають суб'єктивністю і умовністю. Звичайно, у ряді випадків уникнути такого підходу неможливо, однак використання подібних оцінок як базового методу призводить до дуже слабкою математичного зв'язку вихідних умовних факторів з оцінюваним показником конкурентоспроможності.

У зв'язку з цим відзначимо і таке. Ряд методик при оцінці конкурентоспроможності підприємств ґрунтується на дуже складних ідеалізованих побудовах: вводяться нові для економічної науки визначення і показники, будуються різні матриці, вводяться нові системи координат і так далі. І хоча логічна обґрунтованість використовуваних теоретичних моделей не викликає сумніву, в конкретних економічних умовах господарюючого суб'єкта ці моделі постають як дуже абстрактні. У результаті цього в ряді випадків не тільки неможливо здійснити точну кількісну оцінку того чи іншого запропонованого параметра, а й зовсім складно дати йому чітке визначення. Все це істотно знижує можливість математичної

обробки введених категорій, а значить і адекватної оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Певні нарікання викликає зведення різнорозмірних і неоднорідних показників (наприклад, рівня продуктивності праці та ймовірності банкрутства підприємства) в єдиний показник конкурентоспроможності господарювання суб'єкта. Тут економісти вводять коефіцієнти, визначаючі вагоме значення кожного з оцінюваних чинників, а в той же час і такі, що приводять в порядок розмірність показників. Однак застосовувані коефіцієнти в більшості випадків досить умовні, що тягне за собою неадекватність оцінки впливу тих чи інших факторів на конкурентоспроможність підприємства.

Більшість методик передбачає зіставлення практично ідентичних підприємств, що виробляють схожі товари і послуги та діючих у схожих економічних умовах. Разом з тим, розвиток товарно-грошових відносин призводить до все більшої диверсифікації підприємств, товарів і послуг, все більш посилюється, відмінностей в економічних умовах діяльності підприємств. Все складніше стає визначити чіткі географічні межі того чи іншого ринку, встановити перелік конкуруючих товарів і підприємств, що тягне за собою непримиримість подібних методик оцінки конкурентоспроможності підприємств.

Зазначені недоліки існуючих підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств обумовлюють невисокі можливості практичного застосування більшості з них. Основною причиною такого, є недостатньо чітко визначення більшістю економістів поняття конкурентоспроможності підприємства та критеріїв оцінки цього показника.

Перспективи подальших наукових розробок за даним напрямом. Питання оцінки конкурентоспроможності вимагають більш детального вивчення, оскільки невирішеними залишаються проблеми вибору універсального показника і набору чинників конкурентоспроможності підприємства, а також подолання суб'єктивізму при її оцінці.

Список джерел

1. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: [Навч. Посібник] / І.З. Должанський, Т.О.Загорна.– К.: Центр навчальної літератури, 2006.– 384с.

2. Денисова, А.Л. Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия: аспекты качества / А.Л.Денисова, Т.М. Уляхин. – Тамбов: Изд–во Тамб. гос. техн. университета, 2006. – 120 с.ISBN: 5–8265–0495–1.

3. www.bestofinvest.ru – электронный журнал «Свое дело».

4. Миронов, М.Г. Ваша конкурентоспособность / М.Г. Миронов. – М.: Альфа–Пресс, 2004. – 160 с. ISBN: 5–94280–068–5.

5. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер; пер. с англ. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Кантуревского. – СПб.: Питер, 2006. – 816 с. – ISBN: 978–5–91180–092–5.

6. Забелин П.В. Основы стратегического управления. / П.В. Забелин // - М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2008. – 195 с.

© Сірко А.Ю., 2016

3.5. Конкурентне середовище функціонування торговельних підприємств

Функціонування торговельних підприємств відбувається в середовищі, що їх оточує.

Це середовище називають по-різному: ринкове середовище, зовнішнє середовище, макро- і мікросередовище, маркетингове середовище, підприємницьке середовище, конкурентне середовище. Всі поняття достатньо відображені в наукових працях, навчальній літературі. Узагальнення змісту та факторів середовища функціонування ринкового суб'єкта наведено показує, що назва та межі середовища визначені неоднозначно, кількість факторів різна, що свідчить про складність його аналізу, проте усі автори сходяться до думки: фактори середовища суттєво впливають на ефективність взаємодії суб'єкта з його конкретним ринком. Більш сучасним і прийнятним можна вважати поняття «конкурентне середовище» [1].

Конкурентне середовище можна поділити на внутрішнє і зовнішнє. Внутрішнє середовище у контексті конкурентного середовища, повинно досліджуватися як єдине ціле, як індикатор взаємодії суб'єкта ринку з конкурентним середовищем.

Успіх діяльності торговельного підприємства на ринку значною мірою залежить від уміння пристосовуватися до

конкурентного середовища свого функціонування та при цьому активно на нього впливати. Від швидкості реакції на зміни конкурентного середовища залежать результативність і ефективність управління підприємством.

Тому, одним із складних та важливих моментів визначення стратегічних напрямів діяльності підприємства торгівлі є оцінка сучасного стану та тенденцій розвитку конкурентного середовища. Необхідність вивчення їх взаємодії пов'язана з формуванням нової, більш ефективної системи управління на основі використання ринкових механізмів господарювання.

Досліджувати конкурентне середовище функціонування підприємств торгівлі доцільно за трьома основними параметрами: суб'єкти конкурентного середовища, які безпосередньо визначають його зміст; фактори, що характеризують його стан; показники оцінки стану та розвитку конкурентного середовища.

Основною метою дослідження конкурентного середовища є визначення ступеня впливу на функціонування торговельного підприємства окремих факторів та можливих наслідків впливу залежно від реакції господарського суб'єкта на них (рис. 1).

Суб'єктами конкурентного середовища є торговельні підприємства організованої торгівлі, громадського харчування, фірмової торгівлі промислових підприємств, комісійної торгівлі, спеціалізованої з продажів непродовольчих товарів, продовольчі, речові та змішані ринки, стихійні ринки, бартерний обмін. Сюди можна віднести «прихованих конкурентів»: представники засобів масової інформації, політичних кіл, контролюючих органів, органів місцевої влади, які своїми діями або бездіяльністю приховано чи ненавмисно підтримують будь-яку з конкуруючих сторін.

Основною передумовою розвитку конкурентного середовища торгівлі є соціально-економічний стан держави, тенденції ринкових перетворень та стратегія економічної та соціальної політики щодо господарського комплексу в цілому, і, зокрема, торгівлі.

Дослідження дозволяють виділити як позитивні економічні зрушення, що є важливими для розвитку конкурентного середовища, так і негативні явища і тенденції, які відбиваються на стані конкурентного середовища і визначають ту чи іншу

стратегію діяльності торговельних підприємств.

Рис. 1.Дослідження конкурентного середовища

Вибір конкретної групи показників визначається метою дослідження. При цьому показники повинні бути зручними як у процесі обробки інформації, так і при проведенні аналітичних і стратегічних розрахунків та порівнянні результатів, а головне – забезпечити достатність та об'єктивність інформації для оцінки стану і розвитку конкурентного середовища. За результатами дослідження стану конкурентного середовища визначається привабливий, сприятливий, несприятливий, ризиковий, криміногенний стан для розвитку торговельного підприємництва (рис. 2).

Рис. 2. Стратегічні альтернативи управління підприємством відповідно до стану конкурентного середовища

Моніторинг конкурентного середовища функціонування торгівлі у Дніпропетровському регіоні дозволив визначити фактори, що мають найбільш вагомий вплив, оцінку цього впливу та характер підходу до можливих змін стану конкурентного середовища.

Для визначення відносної значимості окремих факторів конкурентного середовища для підприємства торгівлі доцільно застосовувати метод складання профілю середовища [2].

Кожному з факторів експертним шляхом надається:

оцінка його важливості (А) для торговельного підприємства за шкалою: 3 – суттєве значення, 2 – помірне значення, 1 – слабке значення;

оцінка його впливу (В) на торговельне підприємство: 3 – суттєвий вплив, 2 – помірний вплив, 1 – слабкий вплив, 0 – відсутність впливу;

оцінка напряму (наслідки) (С) впливу за шкалою: + 1 – позитивні наслідки, - 1 – негативні наслідкиПотім усі три оцінки перемножуються, одержана інтегрована оцінка ($D=A\times B\times C$) показує ступінь важливості фактора конкурентного середовища для підприємства торгівлі.

За такою оцінкою можна дійти висновку, щодо важливості факторів конкурентного середовища та виокремлення тих, які мають більш важливе значення і заслуговують найсерйознішої уваги, а які – меншої. Узагальнені результати досліджень факторів конкурентного середовища і оцінки за методом складання профілю середовища подано у табл.1.

Дослідження показує, що фактори конкурентного середовища суттєво впливають на ефективність взаємодії підприємства торгівлі з його конкретним ринком. Багато торговельних підприємств і керівні органи сприймають його пасивно і не намагаються змінити. Вони аналізують фактори, що діють у середовищі і розробляють відповідну стратегію, яка допомагає уникнути загроз зміни середовища та скористатися його сприятливими можливостями. Але на сьогодні нагальним є управління середовищем.

Найбільш результативним шляхом впливу на конкурентне середовище є підвищення ефективності управління торговельним підприємством на основі обґрунтованої стратегії розвитку й правильно обраної позиції на ринку.

Впливати на загальний стан конкурентного середовища можна і по-іншому. Найбільш поширеними активними заходами впливу на суспільство є свої представники в уряді чи органах місцевої влади для лобіювання власних інтересів при прийнятті законів чи інших актів; проведення спеціальних заходів для представників масової інформації; порушення судових справ щодо органів, що регулюють підприємницьку діяльність; укладання угоди, що допомагають контролювати канали збуту.

Таблиця 1

Можливі наслідки впливу конкурентного середовища на функціонування торговельного підприємства

Фактори конкурентного середовища	Показники оцінки стану та рівня розвитку конкурентного середовища регіону	Наслідки впливу		Ступінь важливості
		Можливості	Загрози	
A	B	C		D
Стан та кон'юнктура споживчого ринку (3)	Фактичний обсяг товарообороту (3)	Збільшення або зменшення обсягів діяльності та результативності (+1)	Зменшення обсягів діяльності та результативності (-1)	± 9
	Підвищення долі продуктів харчування в товарообороті споживчого ринку (3)	–	Зниження обсягів фізичного товарообороту (-1)	-9
	Зміна питомої ваги організованої торгівлі (2)	Розгортання діяльності (+1)	Збільшується частка «тіньового обороту» (-1)	±6
	Зміна рівня задоволення потреб ринку (3)	Збільшення долі охоплення купівельних фондів товарооборотом, розширення діяльності (+1)	Зменшення обсягів товарообороту, звуження діяльності (-1)	±9
	Ступінь насиченості ринку товарами і повнота їх асортименту (3)	Розширення асортименту та збільшення обсягів товарообороту (+1)	Звуження асортименту та зменшення обсягів товарообороту (-1)	±9
	Співвідношення у товарообороті продажу вітчизняних і імпортних товарів (3)	Розширення асортименту та збільшення обсягів товарообороту (+1)	Утрата позицій на ринку з боку вітчизняних виробників (-1)	±9
	Коливання пропозиції товарів (3)	Збільшення обсягів діяльності за рахунок залучення додаткових ресурсів (+1)	Згортання обсягів діяльності (-1)	±9
	Розвиток матеріально-технічної бази (2)	Збільшення обсягів товарообороту та маси прибутку (+1)	Неокупність вкладених коштів за рахунок звуження обсягів діяльності (-1)	±6

Продовження таблиці 1

A	B	C		D
Економічні індикатори ринку (3)	Конкурентоспроможність (3)	Збільшення питомої ваги сегмента ринку (+1)	Звуження діяльності, погіршення фінансових результатів (-1)	±9
	Фінансова стійкість (3)	Маневрування своїми засобами з метою одержання прибутку (+1)	Зменшення можливості маневрування своїми засобами (-1)	±9
	Темпи інфляції, динаміка цін (3)	(+1)	(-1)	±9
	Рентабельність функціонування капіталу (3)	Зменшення фінансової залежності від партнерів (+1)	Фінансова залежність від партнерів (-1)	±9
	Питома власних коштів у фінансуванні оборотних засобів (2)	Фінансування діяльності без максимального залучення кредитних ресурсів (+1)	Збільшення витрат на кредити, зниження рентабельності (-1)	±6
Рівень купівельної спроможності споживачів товарів та послуг (3)	Величина доходів населення (3)	Збільшення обсягів діяльності (+1)	Зменшення обсягів діяльності (-1)	±9
	Зміна питомої ваги купівельних фондів у загальних доходах населення (3)	Збільшення обсягів діяльності (+1)	Зменшення обсягів діяльності (-1)	±9
	Вартість набору найважливіших продуктів харчування в цінах торговельної мережі (3)	Зміна асортименту та збільшення обсягів реалізації (+1)	Звуження асортименту та зменшення обсягів реалізації (-1)	±9
	Забезпеченість населення товарами тривалого користування (2)	Зміна асортименту та збільшення обсягів реалізації (+1)	Звуження асортименту та зменшення обсягів реалізації (-1)	±6
	Еластичність попиту від доходів (3)	Збільшення обсягів продажу (+1)	Зменшення обсягів продажу (-1)	±9
Зміни на ринку ресурсного забезпечення (3)	Обсяги пропозиції товарів (3)	Збільшення обсягів діяльності за рахунок додаткових поставок (+1)	Пошук джерел надходження товарів (-1)	±9
Зміни на ринку ресурсного забезпечення (3)	Можливість вибору постачальника (2)	Розширення асортименту, реалізація якісних і більш дешевих товарів – залучення споживачів (+1)	Звуження асортименту, обсяг діяльності на рівні досягнутого або нижче (-1)	±6

Продовження таблиці 1

A	B	C		D
Зміни на ринку ресурсного забезпечення (3)	Тип конкуренції на ринку ресурсів (2)	Олігополія (+1)	Монополістична конкуренція (-1)	±6
	Можливість залучення зарубіжних постачальників (2)	Розширення обсягів діяльності, зниження цін (+1)	Збільшення витрат на оплату товарів, митного збору (-1)	±6
Сучасний стан конкуренції на споживчому ринку (3)	Тип конкуренції (3)	Нецінова конкуренція (+1)	Цінова конкуренція (-1)	±9
	Наявність та кількість конкурентів (3)	Контрольована доля ринку (+1)	Зменшення питомої ваги сегмента ринка (-1)	±9
	Питома вага сегмента ринка, яку займають конкуренти (3)	Розширення діяльності (+1)	Пристосування до позиції конкурента (-1)	±9
	Форми конкурентної боротьби (3)	Добросовісність конкурентів (+1)	Недобросовісність конкурентів (-1)	±9
Погіршення демографічної ситуації (2)	Зменшення чисельності; зміна вікової структури; зміни у складі сім'ї (2)	Пристосування (+1)	Зміна набору потреб і споживчих звичок (-1)	±4
Специфіка впливу інших факторів середовища функціонування (3)	Законодавство, державний і політичний вплив, примусове виконання підзаконних актів (3)	Представники в органах влади, лобіювання інтересів (+1)	Невизначеність правових обмежень (-)	±9
	Недосконалість системи оподаткування (3)	Пристосування, «тіньовий» оборот (+1)	Неможливість передбачити фінансові результати із-за зміни законодавчих актів(-1)	±9
	Ступінь дійовості антимонопольного законодавства (2)	(+1)	(-1)	±6
	Рівень легалізації обороту (3)	(+1)	(-1)	±9
	Динаміка рівня криміногенності та безпеки ведення бізнесу (3)	Пристосування (+1)	Пошук форм безпечного бізнесу (-1)	±9

Однак не завжди можна впливати на фактори, що визначають конкурентне середовище. У багатьох випадках ці дії зводяться до простого спостерігання і реагування на його зміни. За певних обставин на всіх рівнях управління слід займати активну позицію щодо середовища функціонування, тому що рівень успіху залежить від того, наскільки добре враховано вплив всіх факторів, чинних на сучасному ринку.

Указані вище фактори носять динамічний характер і потребують постійного аналізу. Стратегія діяльності торговельного підприємства, сформована без їхнього врахування, не буде ефективною.

Список джерел

1. Управління торгівлею: регіональний аспект: монографія / під ред. В.А. Павлової. – Д.: Університет Альфреда Нобеля, 2012. – 220 с.

2. Складання профілю середовища [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://studme.com.ua

© Павлова В.А., Васюк О.О., 2016

РОЗДІЛ 4. СТАН ТА ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ

4.1. Що таке «національний бюджет»?! І чому слід його розробляти і підтримувати!

Події останнього часу – більш ніж триразове знецінення національної валюти і відповідно падіння життєвого рівня громадян, масове впровадження субсидіювання населення за житлово-комунальні послуги(перш за все за опалення і теплопостачання), дворазове підвищення окладів депутатів у проекті бюджету на 2017рікз наступнимнеочікуваним дворазовим підвищенням мінімальної заробітної плати з 2017 року[1], значні заощадження державних службовців поза банківською системою [2] й ін. – свідчать про рокові тенденції економічної політики в Україні, де втрачається сталість і спадковість, а подолання низки взаємопов'язано виниклих дисбалансів здійснюється методами з непередбачуваними результатами.Все це наштовхує на логічне запитання – *чи існує розуміння в суспільстві, і у владі зокрема, взаємозалежності всієї системи процесів соціально-економічного відтворення, й ролідержавного управління в забезпечення стабільності і економічного зростання?!*

Відповідь на це питання певною мірою дає впроваджуване електронне декларування активів державних службовців, де стає можливим простеження конфлікту інтересів суспільства і окремих осіб, що приймають суспільно важливі рішення.

Цей конфлікт проявляється і в тому, що у владуприйшло багато осіб із політикуму і бізнесу, що призвело й до переносу відповідних методів управління і цінностей в державні інституції.В той час же час важливі інструменти суспільного управління – система балансів національної економіки, матричні моделі відтворенняй ін. – недостатньо використовуються для аналізу й підтримки соціально-економічної стабільності національної економіки, забезпечення еластичності економічного зростання.

На відміну від повоєнної Німеччини, яка швидко відновлювалася й забезпечувала стабільне економічне зростання, в Україні відсутній досвід старших поколінь щодо розбудови й нормального функціонування сучасної політичної системи, що

заснована на принципах демократії і верховенства права, й відповідної йому новітньої конкурентоспроможної економічної системи, що органічно інтегрується в світову економіку.

Україна на сьогодні перебуває в стані війни. І попри це економічне зростання, яке вже тривалий час анонсується, стає можливим *не лише за макроекономічної стабільності, але і за цілеспрямовано підтримуваної макроекономічної пропорційності – взаємопогоджуваної системи балансів національної економіки,– що протягом багатьох років належним чином не здійснювалося.*

Існують фундаментальні знання, які важливі для існування і розвитку суспільства, сталого його відтворення. Але про які спільнота може не знати і навіть не здогадуватися. З цього приводу Вальтер Ойкен, – один із основоположників соціально орієнтованого ринкового господарства, – аналізуючи повоєнну Німеччину й формування основ функціювання в ній окремих внутрішніх ринків, вказував *«…Економічний порядок в його важливих рисах залишається невідомим людям, хоч він має визначальне значення для їхнього співжиття»*[3, с.269].

В подібному стані сьогодні перебуває й Україна, де до низкисоціально-економічних проблем посттоталітарного суспільства додалися стратегічні виклики реформування суспільства, проведення кардинальних структурних реформ економіки, формування умов для сталого розвитку та динамічного економічного зростання окремих секторів і економіки вцілому.

Кінцевою метою економічних реформ в Україні – як і в будь-якій країні, що проводить реформи – стає формування структури економіки, сприятливої для економічного росту та сталості відтворення, що в поєднанні й гарантують майбутній успіх. Тому постає завдання – вивчення існуючої економічної структури, знаходження тарозширення «вузьких місць», що ускладнюють процеси відтворення, і відповідно обмежують економічне зростання.

Можна виділити кілька підходів, що можуть бути покладені в основу дослідження процесів відтворення всієї економічної структури національної економіки, і які є органічно поєднувані поміж собою за допомогою розгляду:

– різних аспектів відтворення ВВП;

– взаємопов’язаної системибалансів базових суб’єктів економіки (підприємств, домогосподарств, банків й ін.);

– системи балансів, що характеризують процеси відтворення окремих суб'єктівекономіки (підприємств, домогосподарств, банків й ін.), видів економічної діяльності (промисловість, сільське господарство, будівництво, фінансова діяльність й ін.), регіонів.

Саме структурний аналіз показників ВВП характеризує загальні проблеми відтворення національної економіки.

Добре відомі три підходи до визначення ВВП [4] відображають три різні аспекти його відтворення, і які мають бути – якщо говорити про майбутній розвиток – тісно взаємоузгоджені поміж собою. Тобто забезпечення економічного росту потребує розгляду трьох сторін одного цілого і їх погодження (рис.1). Отже, економічний порядок на який вказував Ойкен В. в найпростішому випадку можна розглядати в рамках трьох аспектів відтворення ВВП та відповідних ним процесів відтворення.

Рис. 1 ВВП за різними методами знаходження

Таким чином, можна говорити про *бюджет* – представлений «системою витрат» і «системою доходів» – *за який по суті ніхто й не несе відповідальності, але який є вкрай критичним для нашого співжиття.* Оскільки мова йде про витрати й доходи, що характеризують діяльність всього національного господарства, то й говорити слід про *національний бюджет***.** Багато країн повоєнної Європи (Франція, Німеччина ін.) розробляли такі бюджети для взаємоузгодження різних аспектів відтворення, зокрема поєднання дії ринкових механізмів і державного регулювання, знаходження обмежуючих зростання факторів та ін.

Методам визначення ВВП відповідають етапи відтворення – економічні процеси, які є важливими для регулювання і між якими існують прямі й обернені зв'язки (рис.2).Тому кругообіг в найпростішій формі представляє відтворення ВВП в рамках трьох макрорахунків[5], що характеризують пов'язані між собою процеси.

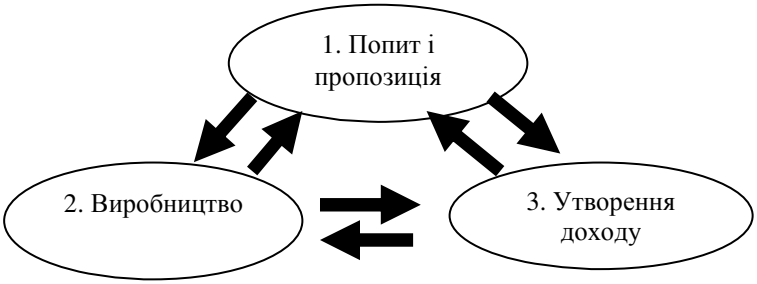

Рис.2. Кругообіг доходів (лише в рамках відтворення ВВП)

Дещо спрощуючи ввесь комплекс проблем відтворення, можна стверджувати, що національна економіка одночасно є

– *«єдиним ринком»*, представленим існуючим попитом і пропозицією товарів і послуг, системою кінцевих витрат, що відповідають розвиненості цьому ринку і його зв'язкаміз іншими (зовнішніми) ринками й ін*./рахунок «Попит і пропозиція» = ВВП (за категоріями витрат)/*;

– *«виробничим майданчиком»*, що затиснутий між попитом і пропозицією, однієї сторони, і системою утворюваних факторних доходів від цього виробництва, з іншої сторони. І звідси необхідність підвищення ефективності виробництва в усіх сферах і суб'єктах господарювання, формування конкурентного середовища, сприяння переходу на більш продуктивні й заощадливі технології, вихід нових виробників в т.ч. новітньої продукції, формування правових взаємовідносин й ін*./рахунок «Виробництво» = ВВП(за виробничим методом)/*;

– *«складним соціальним утворенням»*, добробут якого визначається продуктивністю й ефективністю виробничої системи, з однієї сторони, і системою утворюваних доходів, спроможних підтримувати споживчий та інвестиційний попит на достатньому для розширеного відтворення рівні, з іншої*/рахунок «Утворення доходу» = ВВП (за категоріями доходу)/.*

За неузгодженого функціонування перелічених сфервідбуватиметься згасання й занепад економічного потенціалу.

Дослідження й регулювання ринкової економіки розпочинається із вивчення попиту і пропозиції, й ВВП, що характеризує кінцеві витрати. Побудована на принципах конкуренції така економічна система характеризує потреби кінцевих споживачів, в т.ч. і зарубіжних водночас, і має ряд потенційних можливостей для розвитку.

Ця одна із простих балансових моделей – де ВВП за різними аспектами співпадає – характеризує процеси відтворення, структуру економіки і тренди, що складаються. Її також можна назвати системою рахунків, що характеризує відтворення суспільства, зокрема через формування його доходів (ВВП за категоріями кінцевого споживання, ВВП за видами економічної діяльності, ВВП за категоріям доходів) (рис.3).

Добре відома таблиця «витрати-випуск»[4, 6] лише деталізує відтворення ВВП за різними аспектами в розрізі видів економічної діяльності в рамках одного періоду відтворення. Тому застосування даного інструменту можливо лише для відносно стабільних систем, де існує спадковість в процесах соціально-економічного відтворення, слідування усталеним нормам й суспільним цінностям.

В рамках цієї системи рахунків (рис.3) в самих загальнихрисах досліджують якість збалансованості системи, яка за позитивних умов – демонструє зростання, і навпаки, за розбалансованості – призводить до спаду.

ВВП (за категоріями витрат)	**ВВП (за виробничим методом)**	**ВВП (за категоріями доходу)**
+Кінцевііндивідуальні споживчі витрати	+ ВВП за видами економічної діяльності (сільське господарство, промисловість, сфера послуг, фінансовий сектор, освіта, охорона здоров'я, державне управління й ін.)	+ Оплата праці найманих працівників
+Кінцеві колективні споживчі витрати		+ Податки на виробництво та імпорт
+Валове нагромадження основного капіталу		– Субсидії на виробництво та імпорт
+ Експорт		+ Валовий прибуток, змішаний дохід
– Імпорт		

Рис. 3. Складові елементи ВВП за різними методами.

Всі ці тенденції можуть тривати досить довго, переростаючи в критичний момент в якісні зміни, наприклад знецінення національної валюти й ін. Тенденції мають бути завчасно усвідомленні для того, щоб вчасно попередити розвиток негативних тенденцій і підтримати позитивні, як це робиться в багатьох розвинених країнах.

Розглянемо структуру ВВП України[7] за категоріями кінцевого споживання (рис.4) і темпи економічного росту (рис.5).

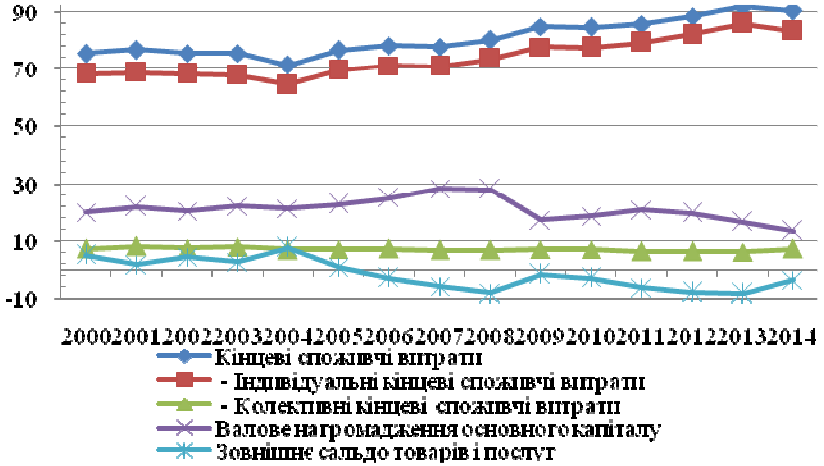

Рис.4. Структура ВВП України за категоріями доходу, ВВП =100%.

Як бачимо, економічне зростання в Україні протягом 2004-2008рр. супроводжувалося погіршенням структури ВВП – зростанням кінцевих споживчих витрат та негативного сальдо зовнішньої торгівлі. Світова економічна криза 2008-2009рр. була неочікуваною для України, що призвело до різкого зменшення реального ВВП, в т.ч. внаслідок відтоку інвестицій, подальшого зростання кінцевих витрат та деякому поліпшенні торгівельного балансу. Причина такої ситуації полягала в тому, що зарубіжні інвестори розглядалися як головне джерело формування інвестицій, і в умовах кризи відбувся перетік капіталів із нестабільних до більш надійних ринків.

Незадовільно низькі темпи росту в 2012-2014рр. зумовлені низьким рівнем заощаджень в національній економіці і

відповідно недостатнім внутрішнім інвестиційним попитом. Все це є результатом неузгодженості доходів в економіці – недовірою поміж основними суб'єктами економіки (підприємства, домогосподарства та банківська система),нестабільністю фінансової системи,відсутності середнього класу та його заощаджень в банківській системи, значними обсягами заощаджень в готівковій формі поза банківською системою та ін.

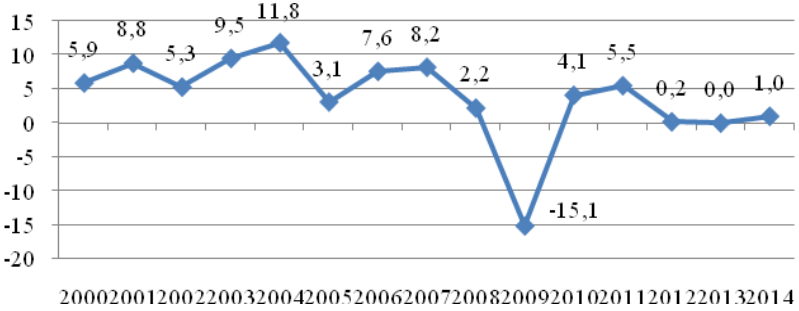

Рис.5. Індекси фізичного обсягу ВВП України, %.

Зростання відбувається тоді, коли структура доходів /ВВП(за категоріями доходів)/ є сприятливою, зокрема підприємницька діяльність приносить зростаючий і стабільний дохід /Валовий прибуток, змішаний дохід/, що покриває інвестиційні потреби як по реновації капіталу так і розвитку нових видів діяльності /Валовенагромадження основного капіталу/. Наприклад, в Сінгапурі частка валового прибутку, змішаного доходу в структурі ВВП складає більше 50%, а валові інвестиції становлять близько 27-30%. Тобто Сінгапур дійсно виглядає як вигідний для інвестування й отримання доходу «виробничий майданчик», успішність якого й зумовлена інноваційним підходом до всіх сфер (продуктових ринків, організації виробничої діяльності, залучення ризикового капіталу для інвестування, управління всіма процесами відтворення). Розвинені країни тривалий час підтримують макроекономічні пропорції, що й є запорукою їх стабільності і економічного росту.Підтримувані оптимальні пропорції ВВП Німеччини з найменшими втратами дозволяють долати фінансові кризи подібні кризі 2008-2009рр. і є однією із цінностей важливою для сталого розвитку суспільства [8].

Як бачимо, добре відомий в управлінні – на мікроекономічному рівні і в макроекономічних дослідженнях – метод «витрати-випуск» є саме тим «нехваткоміром» [3, с.59], що дозволяє визначити обмеженість благ і, таким чином, вирішити проблему регулювання. Систему рахунків і відповідні методи визначення ВВП можна розглядати як один єдиний баланс – національний бюджет, – який повинен мати структуру безпечну для розвитку і сприятливу для економічного росту. Національні бюджети у формі спрощеної системи балансів національної економіки, де головним об'єктом аналізу й регулювання виступає ВВП за різними аспектами, розглянуто в роботах [9, 10].

Список джерел

1. Иностранный советник: рост «минималки» в 2 раза – неприятный сюрприз. 28 октября 2016. Режим доступу: realist.online.
2. Украина шокирована декларациями чиновников – Reuters. 31 октября 2016г. Режим доступу: zn.ua.
3. Ойкен В. Основные принципы экономической политики /В.Ойкен. – Пер. с нем. –М.: Прогресс, 1995. – с.269.
4. SystemofNationalAccounts 2008. United Nations. – New York: UN, 2009, 722p. (ST/ESA/STAT/SER.F/2/REV.5).
5. Use of Macro Accounts in Policy Analysis. United Nations. – New York: UN, 2002, 333p. (ST/ESA/STAT/SER.F/81).
6. Петер фон дер Липпе. Экономическая статистика: Статистические очерки – том 1 Европейского центра повышения квалификации. –Штуттгарт, Йена: ФСУ Германии, 1995. – 629с.
7. Національні рахунки України за 2014рік. Статистичний збірник. Державна служба статистикиУкраїни. Київ, 2016. – 179с.
8. Кулик В.В. Економіка Німеччини як «точний образ сучасної ріки» / В.В.Кулик // Прикладные аспекты моделирования социально-экономических систем: Монографія / Под ред. док.экон. наук, проф. В.С.Пономаренко, док. экон. наук, проф. Т.С.Клебановой. – Бердянск: Издатель Ткачук А.В., 2015. – С.27–43.
9. Кулик В.В. Модель децентралізованого управління: від простої навчальної до моделі реальної економіки / В.В.Кулик // Моделирование поведения хозяйствующих субъектов в условиях изменяющейся рыночной среды: Монографія/ Под ред. докт. экон. наук, проф. В.С. Пономаренко, докт. экон. наук, проф. Т.С. Клебановой. – Бердянск, Издатель Ткачук А.В., 2016. – С.244–259.
10. Кулик В.В. Макроэкономическая динамика развития экономики Польши и её упрощенный национальный бюджет // National Economic Reform : experience of Polandand prospects for Ukraine – Collective monograph. – Vol.1. «Izdevnieciba «Baltija Publishing», 2016. – pp.351-372.

© Кулик В.В., 2016

4.2. Моделювання розподілу фінансових ресурсів місцевих бюджетів

В сучасних умовах розвитку ринкових відносин місцеві бюджети є гарантами стабільного соціально-економічного життя суспільства, за їх допомогою втілюються загальнодержавні програми, пов‘язані з розвитком галузей народного господарства, здійснюється підтримка вітчизняних виробників, фінансуються програми з підвищенням життєвого рівня населення, створюються нові робочі місця. Через місцеві бюджети складаються певні фінансові взаємовідносини органів самоврядування практично з усіма підприємствами, установами, що розташовані на їх території, і населенням даної території у зв‘язку з мобілізацією й витраченням коштів цих бюджетів.

Проблема забезпеченості органів місцевого самоврядування необхідними фінансовими ресурсами завжди залишається актуальною. Дослідження проблем бюджетного планування висвітлено у роботах Каламбет С.В.[1], Лук’яненко І.Г. [2], Сергєєвої Л.Н. [3], Тарангул Л.Л. [4], Чугунова І.Я. [5] та інших. Аналіз теоретичного обґрунтування та практичного впровадження наукових досягнень з питань планування місцевих бюджетів дає змогу визначити, що проблема пошуку і застосування ефективних методів і моделей підготовки управлінських рішень щодо розподілу бюджетних коштів на місцевому рівні й досі потребує вирішення. Це пов‘язано насамперед з децентралізацією влади, вступом України до Ради Європи та ратифікацією Європейською хартії про місцеве самоврядування. За таких умов одним з основних факторів стабілізації економічної ситуації в країні виступає ефективне формування місцевих бюджетів. Що здатне перетворити регіони з дотаційних на суб‘єкти, які самостійно спроможні розв‘язувати соціально-економічні проблеми.

На сьогоднішній день місцеві бюджети різних рівнів перетворені практично в умовні кошториси, в яких спостерігається постійне неспівпадіння дохідної та видаткової частин, що не сприяє покращенню економічної ситуації та реалізації соціальних програм розвитку.

Слід зазначити, що саме моделювання розподілу видатків на місцевому рівні є актуальним. Насамперед це пов‘язано з необхідністю розробки та застосування новітнього інструментарію моделювання, а саме широкого застосування методів і моделей, на основі яких отримують науково обґрунтовані прогнозні дані про доходи та видатки місцевих бюджетів, що в свою чергу значно зменшує суб‘єктивність процедури їх збалансування.

Практика свідчить, що більшість проблем, які виникають на стадії виконання - це питання, яким було приділено недостатньо уваги на стадії формування. Тому своєчасне виявлення передумов, що призводять до проблем, дозволить скоординувати зусилля на виправленні помилок та недопущенні негативних наслідків. Дотримання принципів доцільності, ефективності, обґрунтованості та дієвості є основним завданням організації та управління виконанням бюджету.

Важливе значення для забезпечення самостійності місцевих бюджетів має порядок використання вільних бюджетних коштів і повноваження місцевих органів влади щодо його встановлення.

Вільні бюджетні кошти утворюються в місцевих бюджетах на початку бюджетного року і не враховуються при затвердженні бюджету поточного року. Вони включають: вільний залишок коштів; суми, додатково одержані в процесі виконання бюджету; суми перевищення доходів над видатками в разі збільшення доходів чи економії видатків або з інших джерел.

Законом «Про бюджетну систему України» [6] встановлено, що вільні бюджетні кошти не можуть бути вилучені органами державної виконавчої влади вищого рівня. Рішення про використання їх приймають місцеві органи державної виконавчої влади або органи місцевого самоврядування.

Економічні реалії сьогодення вказують на нагальну потребу розробки та застосування глибоко аргументованого підходу до методології моделювання фінансових та бюджетних процесів. У більшості країн світу при цьому застосовуються економіко-математичні методи та моделі, що дозволяє спростити аналіз виконання бюджетів, прогнозування доходів та видатків, аналіз системи міжбюджетної взаємодії, науково обґрунтовувати необхідні зміни у фіскальній політиці та в цілому прискорити створення ефективної бюджетної системи, характерної для

ринкової економіки. Слід зауважити, що останнім часом при моделюванні бюджетних процесів важливе місце відводиться економетричним методам, можливості яких сьогодні є надзвичайно великим [2].

Основним джерелом бюджетного фінансування соціально-економічних програм розвитку регіонів виступають доходи місцевих бюджетів. Саме тому, в контурі моделювання початковою задачею бюджетного планування виступає визначення планових обсягів доходів місцевого бюджету.

Доходна частина бюджету адміністративно-територіальної одиниці складається з податкових, неподаткових та трансфертних надходження до бюджету. Для організації процесу моделювання з кожної групи вибрано по одному основному податку та проаналізовано їх коефіцієнти парної кореляції відповідно до загального обсягу доходів: здебільшого податкові надходження складаються з податку на доходи фізичних осіб (коефіцієнт кореляції складає 0,95), неподаткові - з податку на землю (0,51) та трансфертів (0,99).

Загальний обсяг планових доходів *i*-го місцевого бюджету, який підлягає розподілу та виступає фінансовою основою для реалізації програм державного фінансування видаткових потреб на регіональному рівні, визначається наступним чином:

$$D_i = \left(\alpha_{PDF} PDF_i + \alpha_{AZ} AZ_i + DS_i + Din_i\right) + \sum_{k=1}^{K} DSf_{i_k}, \qquad (1)$$

де D_i – планові доходи *i*-го місцевого бюджету, які складається з доходів загального фонду місцевого бюджету, що враховує надходження з основних видів податків та зборів: з податку з доходів фізичних осіб (PDF_i), неподаткові надходження та адміністративні збори і платежі (AZ_i), обсяг дотацій і субвенцій, який надано місцевому бюджету (DS_i), а також інші надходження загального фонду місцевого бюджету (Din_i);

$\alpha_{PDF}, \alpha_{AZ}$ - відповідно частки надходжень від податку на доходи фізичних осіб та адміністративних зборів і платежів, які зараховуються до місцевого бюджету;

DSf_{i_k} - доходи *k*-ї статті спеціального фонду місцевого бюджету.

У контурі моделювання видаткової частини місцевого бюджету відбувається вибір моделі, на основі якої проходитиме

моделювання, перевірка її на адекватність. Слід зазначити, що кількість сценаріїв, які можна програвати за допомогою моделі, є необмеженою та залежить від завдань, що постають під час дослідження, а також від необхідності перевірити, чи справджуються ті чи інші очікування від запровадження певної бюджетної політики. В процесі розробки альтернатив враховуються наступні вимоги до них: взаємовиключеність альтернатив – однозначний вибір можливий лише за умови, коли альтернативи виключають одна одну; забезпеченість однакових умов опису альтернатив – однакових «стартових» умов для кожної альтернативи.

Важливою складовою бюджетного планування та розподілу фінансових ресурсів виступає аналіз інформації про хід можливої реалізації плану та можливість його покращення шляхом проведення верифікації (перевірка вірності структури) та валідації (перевірка даних, які були отримані на основі моделі, що мають відповідати реальному процесу), пошуку можливих резервів та оптимальному їх розподілу.

Отримані результати моделювання передаються до контуру підтримки прийняття рішень, в якому проводиться виділення та аналіз впливу різноманітних факторів на результативний показник і відбувається оцінка сценаріїв складання видаткової частини місцевого бюджету. Зміст цього етапу полягає у перевірці кожної знайденої альтернативи за критеріями: реалістичність – можливість її здійснення взагалі з урахуванням зовнішніх обставин; відповідність ресурсам; прийнятність наслідків реалізації альтернативи.

При моделюванні розподілу бюджетних коштів на місцевому рівні на перший план виступає питання визначення загального обсягу видатків з метою додержання пропозицій розподілу коштів з урахування реальної потреби в них. Видатки бюджету адміністративно-територіальної одиниці встановлюються у порядку, визначеному законодавством, з урахуванням наявних фінансових ресурсів та спрямовуються передусім на виконання загальнодержавних програм, соціальне забезпечення та інші витрати. Але такий розподіл зовсім не означає, що органи місцевого самоврядування позбавлені самостійності та свободи дій у прийнятті рішень відносно напрямів та обсягів видатків бюджетів у процесі складання та

затвердження місцевих бюджетів. Загальний підхід полягає в тому, що уряд відповідає за фінансування видатків, які враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, та зберігає за собою контроль за ефективністю витрачання цих коштів.

Розрахунковий показник обсягу видатків загального фонду місцевого бюджету, що враховується для визначення міжбюджетних трансфертів, становить суму розрахункових показників за основними галузями цього бюджету та визначається на основі фінансових нормативів бюджетної забезпеченості та коригувальних коефіцієнтів до них у розрахунку на душу населення (утримання органів управління, охорона здоров'я, культура і мистецтво, фізична культура і спорт, соціальні програми стосовно сім'ї, жінок, молоді та дітей), на дитину або учня (освіта), отримувача соціальних послуг (соціальний захист та соціальне забезпечення). З урахуванням видатків спеціального фонду місцевого бюджету можна зазначити:

$$V = V_i + V_s = \sum_{n=1}^{N} f_n\,(Fin_n, \overline{K_n}) + V_{hr} + \sum_{ns=1}^{NS} Vsf_{ns}, \qquad (2)$$

де V - прогнозний показник видатків зведеного місцевого бюджету, який складається з видатків загального (V_i) та спеціального фондів (V_s) місцевого бюджету адміністративно-територіальної одиниці;

$f_n\,(Fin_n, \overline{K_n})$ - функція, що відображає розрахунковий обсяг видатків n-ї статті місцевого бюджету;

Fin_n - фінансовий норматив бюджетної забезпеченості на одного отримувача коштів n-ї видаткової статті місцевого бюджету;

$\overline{K_n}$ - усереднена кількість отримувачів бюджетних коштів n-ї видаткової статті місцевого бюджету;

V_{hr} - розрахунковий обсяг видатків на нерозподілений резерв коштів місцевого бюджету (для обласного бюджету дорівнює 2%, для бюджету міст обласного значення і бюджету району – 1% від загальної суми видатків);

Vsf_{ns} - обсяг бюджетних видатків *ns*-ї статті спеціального фонду;

N, NS - загальна кількість статей відповідно загального та спеціального фондів видатків місцевого бюджету.

При формуванні збалансованого місцевого бюджету та обґрунтуванні обсягів міжбюджетних трансфертів особливої уваги набувають процеси визначення державного фінансування соціально захищених статей загального фонду місцевих бюджетів. Алгоритм розрахунку розмірів видатків місцевих бюджетів прив'язаний нині до конкретних кількісних показників: чисельність населення, кількість отримувачів певних пільг або виплат, працівників, площа житлового фонду чи доріг тощо захищає органи місцевого самоврядування від впливу суб'єктивних факторів у процесі прийняття рішень центральними органами влади. Однак, в ряді випадків поза увагою методики лишається опис розрахунку нормативів видатків, досить часто розрахунок нормативів просто прив’язується до планованих доходів. Стосовно низки видатків до уваги береться не чисельність усього населення території, яке може претендувати на отримання відповідної бюджетної послуги, а фактична чисельність споживачів, що її вже отримали. Отже загальна потреба у бюджетних видатках (а відповідно й розмір кінцевих доходів) на душу населення буде більшою на тій території, де вже краще розвинена інфраструктура. Таким чином, нова методика не забезпечує у повному обсязі рівного розподілу бюджетних коштів. Тому важливим кроком є розробка нових підходів до моделювання обсягу видатків.

Етапи моделювання прогнозного обсягу видатків місцевого бюджету наведена на рисунку 1.

Слід зазначити, що перші сім складових витрат загального фонду місцевого бюджету представляють собою витрати на соціально захищені статті, які визначаються за встановленими фінансовими нормативами. Проте як остання складова – нерозподілений резерв коштів – є додатковим джерелом фінансових ресурсів, який направляється на вирішення соціальних задач кожної адміністративно-територіальної одиниці та підлягає розподілу.

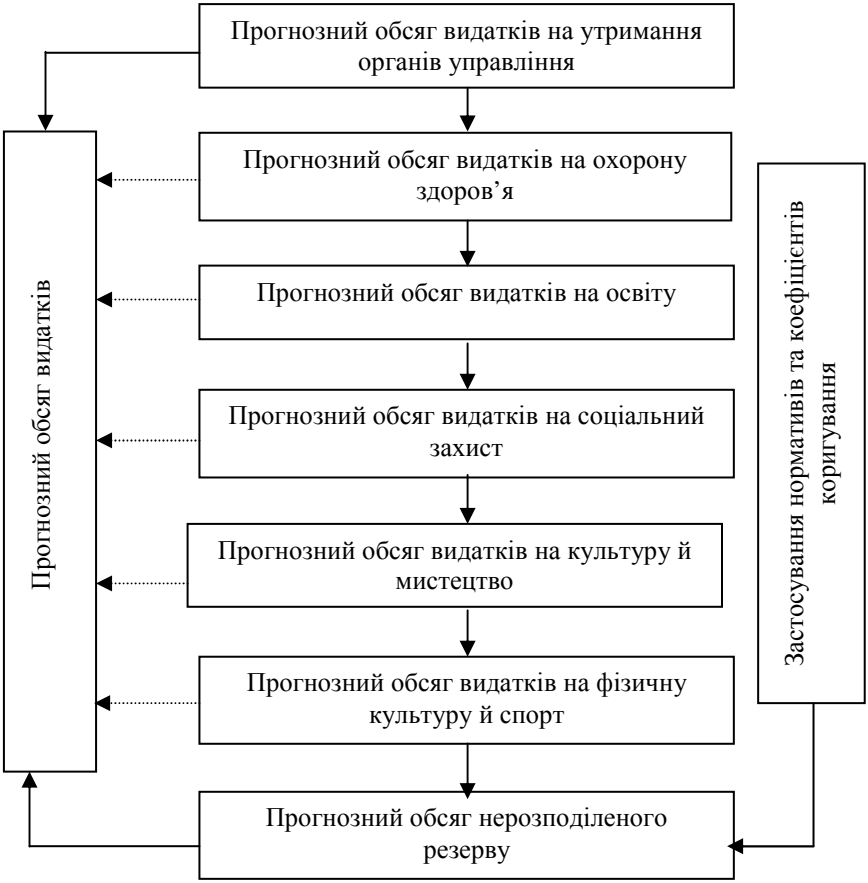

Рис. 1. Схема обчислення розрахункового показника видатків місцевого бюджету*

* Складено авторами

В даній роботі пропонується сценарний підхід при розподілі додаткових фінансових ресурсів місцевих бюджетів, який полягає в наступному: кошти нерозподіленого ресурсу (*Vdr*) спрямовуються на додаткове фінансування соціальних статей загального фонду місцевого бюджету (фінансування статей спеціального фонду здійснюється як правило за окремими цільовими програмами соціально-економічного розвитку регіону, на які передбачено кошти спеціального фонду дохідної частини

бюджету, наприклад житлово-комунальні, інвестиційні, природоохоронні програми тощо):

$$V_i^{j*} = V_i^j + \gamma_j \cdot Vdr,\ j = \overline{1, N}, \quad (3)$$

де, V_i^j, V_i^{j*}- обсяги видатків на *j*-ту соціально захищену статтю місцевого бюджету відповідно до та після розподілу додаткового ресурсу;

γ_j – частка нерозподіленого ресурсу, який спрямовується на додаткове фінансування на *j*-ї соціально захищеної статті місцевого бюджету.

Основні досліджувані сценарії пов‘язано з вибором показнику γ_j: рівноважний сценарій $\gamma_j = \frac{1}{N}$, пропорційний сценарій $\gamma_j = \frac{V_i^j}{V_i}$, регресійний сценарій $\gamma_j = (1 - \frac{V_i^j}{V_i}) / N - 1$, програмно-цільовий сценарій $\gamma_j = \gamma_j^*$.

Для прийняття рішень щодо трансфертних надходжень до бюджету певної адміністративно-територіальної одиниці необхідно удосконалити класичну модель міжбюджетних трансфертів.

Алгоритм моделювання трансфертних надходжень до місцевого бюджету наведена на рисунку 2.

Основним функціональним елементом алгоритму моделювання є економіко-математичні моделі, що відображають основні процеси управління та є основою моделювання трансфертних надходжень. На основі ітераційного методу моделювання підтримується розрахунок варіантів обсягу трансфертних надходжень до регіонального бюджету за сценарним принципом. Лінійна багатофакторна модель трансфертних надходжень на основі ітераційного методу забезпечує досягнення поставленої цілі забезпечення балансу між зобов’язаннями за витратами та потенціалом дохідних ресурсів. За математичною суттю це форма задачі прямого розрахунку.

Цільовою задачею системи є визначення ефективного обсягу трансфертних надходжень до бюджету регіону, який компенсує видаткові потреби регіону та збалансує зобов’язання за витратами з потенціалом дохідних ресурсів регіону.

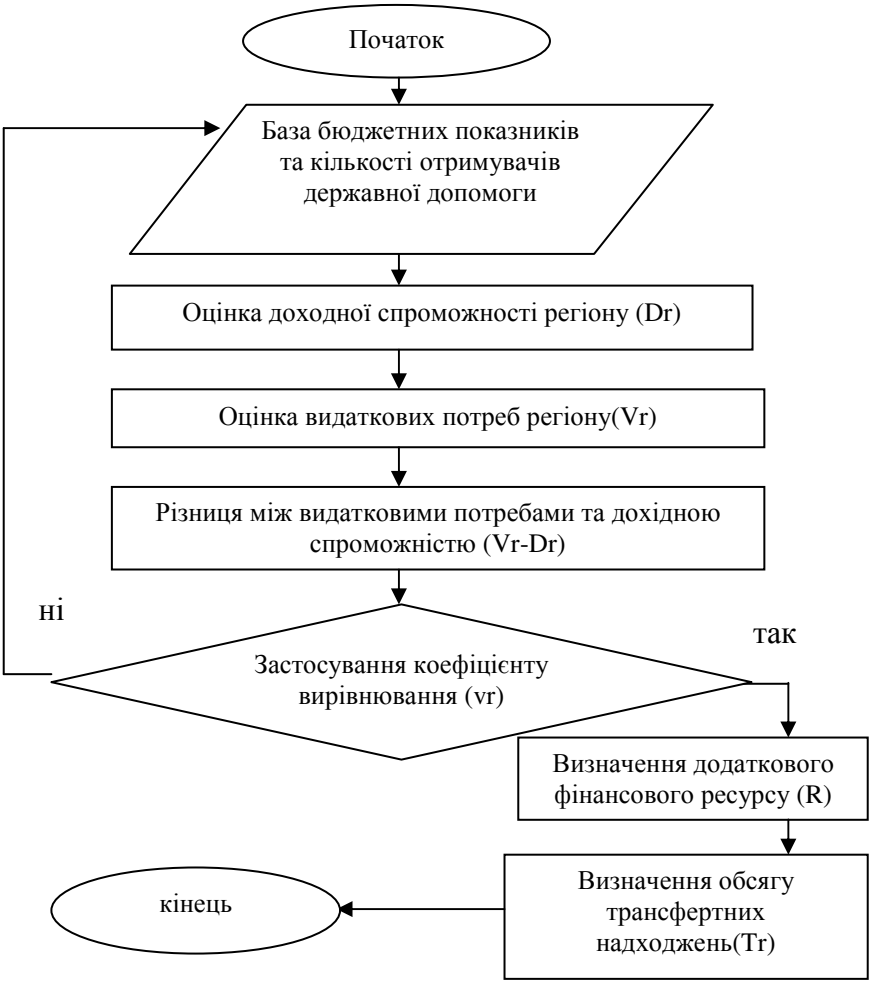

Рис. 2. Алгоритм моделювання трансфертних надходжень до регіонального бюджету*

* Складено авторами

Таким чином, розглянуто підходи до моделювання розподілу бюджетних коштів на місцевому рівні на основі структурного дослідження доходної та видаткової частин місцевих бюджетів з метою формування збалансованого бездефіцитного бюджету. Запропоновано сценарний підхід до розподілу додаткових фінансових ресурсів адміністративно-

територіальних одиниць, що забезпечує наукове підґрунтя підвищення якості управлінських рішень з бюджетного планування.

Список джерел

1. Каламбет С.В. Податкове регулювання доходів фізичних осіб: монографія / С.В. Каламбет, В.В. Буряковський, О.О. Кухарєва – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – 130 с.

2. Лук‘яненко І.Г. Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти: монографія / І.Г. Лук‘яненко - К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2004. - 542 с.

3. Сергєєва Л.Н. Моделювання структури життєздатних соціально-економічних систем: колективна монографія / Л.Н. Сергєєва, А.В. Бакурова, В.В. Воронцов, С.О.Зульфугарова – КПУ – Запоріжжя. 2009. - 200 с.

4. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України: монографія / [Л.Л. Тарангул, А.М. Вдовиченко, А.А. Талюта та ін.] ; за ред. Л.Л. Тарангул. – Ірпінь: Фенікс, 2012. – 531 с.

5. Чугунов І.Я. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету / І.Я. Чугунов, І.В. Запаріна // Фінанси України. – 2008. - №5. – С. 3-14.

6. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. №2456-VI // Голос України. – 2010. - №143 від 04 липня 2010 року.

© Солодухін С.В., Хорошун В.В., 2016

4.3. Оцінка трансфертної політики на місцевому рівні

Функціонування в Україні інституту самоврядування з відповідними органами управління та самодостатніми місцевими бюджетами, практика повної бюджетної децентралізації створюють надійну основу для переходу на європейські стандарти організації бюджетної системи і водночас зумовлюють пошук нових шляхів забезпечення її стабільності в контексті побудови обґрунтованої трансфертної політики.

У цих умовах питання ефективного розподілу та використання міжбюджетних трансфертів як дієвого інструменту вирівнювання фінансової спроможності регіонів набувають дедалі важливішого значення.

Загальновідомо, що метою міжбюджетних відносин є визначення єдиних правових і організаційних норм та фінансово-

бюджетних механізмів формування доходів і видатків бюджетів адміністративно-територіальних одиниць країни, їх вирівнювання за критерієм відповідності повноважень та фінансових ресурсів, що здійснюється перерозподілом коштів у системі міжбюджетних відносин за допомогою трансфертів.

Відповідно, проведемо оцінку трансфертної політики, проаналізувавши структуру та динаміку обсягів міжбюджетних трансфертів. Аналітичною базою дослідження є бюджет м. Івано-Франківська, зважаючи на показники його динамічного розвитку.

Насамперед проаналізуємо структуру трансфертів, що передаються з державного бюджету до бюджету м. Івано-Франківська (табл. 1).

Таблиця 1.

Структура трансфертів, що передаються з державного бюджету до бюджету м. Івано-Франківська за 2013-2015рр.

Показник	2013 рік		2014 рік		2015 рік	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Базова дотація (дотація вирівнювання)	67 410,2	18,48	110522,4	23,45	-	-
Додаткова дотація	15578,92	4,27	24820	5,27	-	-
Субвенції, в т. ч.:	281714,2	77,24	335914,7	71,28	740625,5	100,00
-субвенції з соціального захисту	235469,4	64,56	259258,7	55,01	343631,6	46,40
-освітня субвенція	-	-	-	-	180 216,7	24,33
-медична субвенція	-	-	-	-	160 434,6	21,66
-інші субвенції	46244,81	12,68	76656,04	16,27	56342,6	7,61
Всього трансфертів	364 703,3	100,00	471 257,1	100,00	740 625,5	100,00

Для наочності наведемо на рис. 1 структуру трансфертів, що передаються з державного бюджету до бюджету м. Івано-Франківська за 2013-2015 рр.

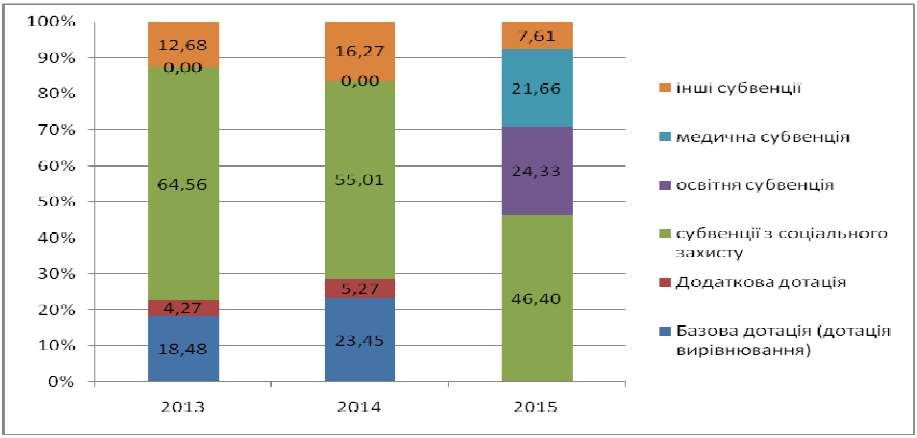

Рис. 1. Структура трансфертів, що передаються з державного бюджету до бюджету м. Івано-Франківська за 2013-2015 роки, %

Як ілюструють дані табл. 1 та рис. 1, найбільшу частку у структурі трансфертів, що передаються з державного бюджету до бюджету м. Івано-Франківська протягом аналізованого періоду займають субвенції, питома вага яких у 2013-2015 рр. становить 77,24%, 71,28% та 100% відповідно. Це зумовлено зростанням субвенцій в частині соціального захисту та введенням нових субвенцій – освітньої та медичної, що з однієї сторони є позитивним аспектом, оскільки дозволяє в повному обсязі профінансувати дані сфери, а з іншого – є констатацією неспроможності місцевого бюджету м. Івано-Франківська виконувати взяті зобов'язання в контексті бюджетної децентралізації.

Динаміка зміни обсягів міжбюджетних трансфертів, що передаються з державного бюджету до бюджету м. Івано-Франківська за 2013-2015 рр., дозволяє констатувати про перманентне нарощування їх величини (табл. 2).

Впродовж аналізованого періоду обсяг міжбюджетних трансфертів до бюджету м. Івано-Франківська зростає на 375,9 млн. грн. і складає у 2015 р. 740,6 млн. грн.

Таблиця 2.

Динаміка трансфертів, що передаються з державного бюджету до бюджету м. Івано-Франківська за 2013-2015рр.

Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Абсолютні відхилення			Темп росту		Темп приросту
	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	2014-2013	2015-2014	2015-2013	2014-2013	2015-2014	2015-2013
Базова дотація (дотація вирівнювання)	67 410,2	110522,4	-	43 112,2	-110522	-67 410,2	163,96	-	-
Додаткова дотація	15578,92	24820	-	9 241,1	-24820	-15 578,9	159,32	-	-
Субвенції, в т. ч.:	281714,2	335914,7	740625,5	54 200,5	404710,7	458 911,3	119,24	220,48	162,9
-субвенції з соціального захисту	235469,4	259258,7	343631,6	23 789,3	84372,87	108 162,2	110,10	132,54	45,93
-освітня субвенція	-	-	180 216,7	0,0	180216,7	180 216,7	-	-	-
-медична субвенція	-	-	160 434,6	0,0	160434,6	160 434,6	-	-	-
-інші субвенції	46244,81	76656,04	56342,6	30 411,2	-20313,4	10 097,8	165,76	73,50	21,84
Всього трансфертів	364 703,3	471 257,1	740 625,5	106 553,8	269368,3	375 922,1	129,22	157,16	103,08

Нарощування трансфертів з державного бюджету відбувається за рахунок зростання субвенцій у 1,6 рази в порівнянні з 2013 р.

Незважаючи на те, що частка субвенцій на соціальний захист у структурі трансфертів зменшується із 64,56% у 2013 р. до 46,4% у 2015 р., їх обсяг зростає на 108,2 млн. грн. або на 45,93%. Дане зростання відбувається в частині збільшення субвенцій на виплату допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам та тимчасової державної допомоги дітям (на 105,6%), на надання пільг та житлових субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати (у 2,3 р.), на надання пільг та житлових субсидій населенню на придбання твердого та рідкого пічного побутового палива і скрапленого газу (у 4,4 р.), на виплату державної соціальної допомоги на дітей-сиріт за принципом «гроші ходять за дитиною» (на 159,6%).

Графічно динаміку змін трансфертів, що передаються з державного бюджету до бюджету м. Івано-Франківська за 2013-2015 рр. ілюструє рис. 2.

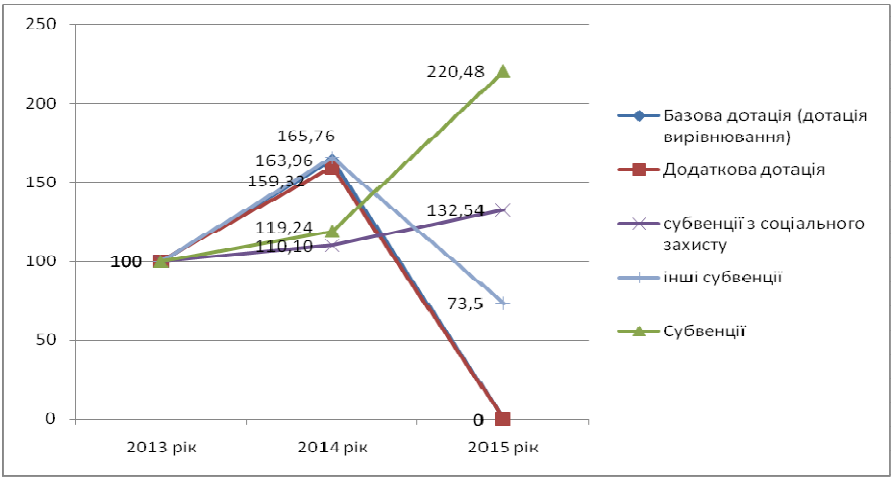

Рис. 2. Динаміка трансфертів, що передаються з Державного бюджету до бюджету м. Івано-Франківська за 2013-2015 рр., %

У 2015 р. змінами до Бюджетного кодексу України запроваджені освітня і медична субвенції, обсяг яких складає 180,2 млн. грн. та 160,4 млн. грн. відповідно, і спрямовується на видатки поточного характеру, а саме на оплату праці з нарахуваннями, придбання медикаментів та продуктів харчування, оплату комунальних послуг та енергоносіїв. Щодо тенденцій нарощування чи зниження обсягу даних видів трансфертів констатувати не доводиться, оскільки немає аналітичної бази порівняння.

Щодо структури трансфертів, що передаються з бюджету м. Івано-Франківська до Державного бюджету, то варто зазначити наступне – домінуючу частку займають інші субвенції, питома вага яких у 2014 р. зростає на 16,33% і складає 97,2% (табл. 3).

Таблиця 3.

Структура трансфертів, що передаються з бюджету м. Івано-Франківська до Державного бюджету за 2013-2015рр.

Показник	2013 рік		2014 рік		2015 рік	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Реверсна дотація	250	9,61	300	1,52	18221,2	47,54
Субвенція на виконання програм соціально-економічного та культурного розвитку регіонів	300	11,53	250	1,27	630	1,64
Інші субвенції	2 051,1	78,86	19127,9	97,20	19476,1	50,82
Всього трансфертів	2601,12	100,00	19677,9	100,00	38327,3	100,00

Це свідчить про невикористання коштів, наданих із Державного бюджету на конкретні цілі в повному обсязі і повернення їх назад. У 2015 р. їх частка зменшується до 50,82%, що відбувається за рахунок зростання частки реверсної дотації, яка складає 47,54%.

Щодо субвенцій з міського бюджету до Державного бюджету на виконання програм соціально-економічного та культурного розвитку регіону, то їх частка у 2013 р. складає 11,53% і протягом аналізованого періоду зменшується до 1,64%, що є позитивною тенденцією і свідчить про використання цільових коштів і позивні аспекти щодо реалізації транспортної політики.

Унаочнює структуру трансфертів, що передаються з державного бюджету до бюджету м. Івано-Франківська за 2013-2015 рр. рис.3.

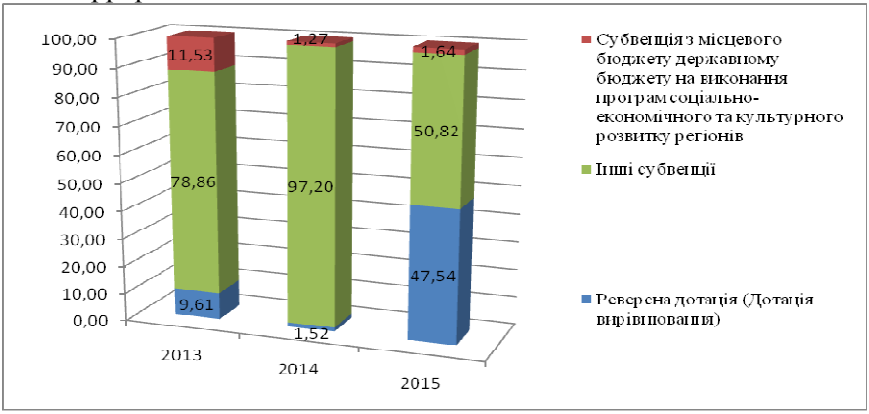

Рис. 3. Структура трансфертів, що передаються з бюджету м. Івано-Франківська до Державного бюджету за 2013-2015 рр., %

Динаміку зміни величини трансфертів, що передаються з бюджету м. Івано-Франківська до Державного бюджету за 2013-2015 рр. представлено в таблиці 4.

До Державного бюджету України з бюджету м. Івано-Франківська у 2015 р. надходить 38,3 млн. грн., що у 13,7 разів більше ніж у 2013 р. Це відбувається за рахунок зростання реверсної дотації у 2014 р. на 20% та у 2015 р. у 59,7 раз в порівнянні з попереднім періодом. Також протягом аналізованого періоду у 7,5 рази зростають інші субвенції, а саме: субвенція обласному бюджету для співфінансування на будівництво дитсадка в с. Угорники (4,1 млн. грн.), субвенція для с. Крихівці на вибірковий капітальний ремонт доріг (2,4 млн. грн.), субвенція для с. Угорники для проведення вибіркового капітального благоустрою прилеглої території до Угорницької ЗОШ (1,2 млн. грн.).

Таблиця 4.

Динаміка зміни величини трансфертів, що передаються з бюджету м. Івано-Франківська до Державного бюджету за 2013-2015 рр.

Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Абсолютні відхилення			Темп росту(л)		Темп приросту(б)
	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	2014-2013	2015-2014	2015-2013	2014-2013	2015-2014	2015-2013
Реверсна дотація	250	300	18221,2	50	17921,20	17971,2	120,00	6073,73	7188,48
Субвенція на виконання програм соціально-економічного та культурного розвитку регіонів	300	250	630	-50	380,00	330	83,33	252,00	110,00
Інші субвенції	2 051,1	19127,9	19476,1	17076,78	348,20	17424,98	932,56	101,82	849,53
Всього трансфертів	2601,12	19677,9	38327,3	17076,78	18649,40	35726,18	756,52	194,77	1373,49

Оцінка трансфертної політики, базована на аналізі динаміки обсягу міжбюджетних трансфертів, що передаються із Державного бюджету до бюджету м. Івано-Франківська, і навпаки, переконливо засвідчує, що різні види трансфертів мають різне значення для розвитку і реалізації міжбюджетних відносин. Так, домінування субвенцій є позитивним аспектом, оскільки дозволяє в повному обсязі профінансувати медичну та освітню сфери, проте поряд з цим засвідчує неспроможність місцевого бюджету виконувати взяті зобов'язання в контексті бюджетної децентралізації.

Результати проведеного дослідження дозволяють констатувати про переорієнтацію міжбюджетних відносин у 2015 році в контексті фінансового забезпечення місцевих бюджетів. Так, запроваджені зміни до Бюджетного кодексу України, прийняті Законом від 28 грудня 2014 року №79 VIII сформували нову систему вирівнювання, скасувавши дотації вирівнювання і запровадивши натомість базові, реверсні дотації, а також субвенції з визначеним цільовим спрямуванням, що уможливило врегулювання міжбюджетних відносин, забезпечивши бюджетну та фінансову самостійність місцевих бюджетів. Проте про дієвість нової трансфертної політики говорити не доводиться, оскільки два роки реформування не дозволяють окреслити реальних здобутків чи поразок.

Список джерел

1. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 12.
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України //Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 7-8, № 9.
3. Офіційний сайт Івано-Франківської міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу із http://www. rada. if. ua.

© Спасів Н.Я., 2016

РОЗДІЛ 5. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В РЕГІОНІ

5.1. Соціальна відповідальність в основі сучасного інноваційного розвитку України

Світова практика доводить результативність відповідального поводження населення та інститутів суспільства, що відображається в глибоких та успішних соціально-економічних перетвореннях на інноваційних засадах. Невипадково відповідальні дії суспільства і його інститутів, морально-духовний потенціал і внутрішня культура вивчаються науковцями різних галузей знань – економіки, соціології, філософії тощо, оскільки визначають основу інноваційних змін. Реалізація принципів соціальної відповідальності у поєднанні з можливістю долучитися до ринку висококваліфікованих трудових ресурсів, наукових винаходів та новітніх технологій обумовлює сучасний інноваційний розвиток підприємств та країни в цілому. Вплив соціальної відповідальності на інноваційний розвиток розкрито у наукових працях [1; 2], де авторами зазначено про взаємну відповідальність як основу створення передумов до підвищення рівня довіри, стабільності середовища, розширення співпраці між різними учасниками локального рівня в напрямку вирішення поточних проблем та сприяння інноваційному розвитку.

Доводить значну поширеність та глибину міждисциплінарного значення соціальної відповідальності Новіков В.М. [3, с. 234-235], який узагальнює погляди за чотирма функціональними ознаками: офіційна (правова) відповідальність (не порушуються правові норми і сплачуються податки); професійна відповідальність (супутні наслідки максимально прибуткової діяльності); економічна відповідальність (захід, завдяки якому досягаються корпоративні цілі діяльності); морально-етична відповідальність (поєднання економічних інтересів підприємців і соціальних потреб працівників).

Соціальна відповідальність багатоаспектна, вона визначає рівень культури й моральні якості людини і суспільства, виступає фундаментальною основою системи відносин та невід'ємним елементом у макросистемі людина-підприємство-держава-

суспільство. Зароджується соціальна відповідальність на індивідуальному (особистісному) рівні, що пояснює її першорядну роль.

Відповідальність людини виступає імперативом-потребою кардинальної перебудови як господарського мислення, так і господарських практичних дій щодо нинішнього і майбутнього існування людини. Оскільки людина живе у суспільстві та за його допомогою вирішує майже всі загальні проблеми свого життя, відповідальність набуває соціального характеру, тобто вона перш за все постає як соціальна відповідальність людини за свої рішення і дії як перед собою, так і перед іншими людьми в бізнесі, в державі та суспільстві.

Однак, саме держава, як провідний учасник даної взаємодії, що володіє фінансовими важелями, визначає законодавче забезпечення, правові вимоги до стандартизації продукції та додержання її достатньої якості, створює інформаційний простір, реалізує соціальні чинники – є відповідальною за забезпечення інноваційного розвитку [1, с. 366]. Пріоритетністю держави у забезпеченні інноваційного розвитку є формування національної інноваційної системи, що передбачає створення: рівного доступу до інформації для всіх суб'єктів інноваційної діяльності; розвинутої інноваційної інфраструктури; привабливих соціальних умов та стимулюючих заходів щодо активізації інноваційної діяльності; попиту на значущі наукові розробки; стійких взаємозв'язків у системі «освіта – наука – виробництво – держава»; умов розвитку державно-приватного партнерства тощо. Відповідно реалізація зазначених напрямів та формування сприятливих умов для інноваційного розвитку й буде проявом соціально відповідальної держави, а їх низька якість та неповнота – відсутністю такої відповідальності.

Соціальна відповідальність бізнесу (СВБ) характеризується переважно як добровільна інтеграція соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємств та в їхню взаємодію. Вона відображає готовність та усвідомлені зобов'язання бізнесу здійснювати соціально відповідальні дії та таку діяльність, за якої будуть враховуватись інтереси всіх учасників процесу взаємодії у ринковому середовищі, а також дотримання норм та правил ведення бізнесу. Це сприяє: покращенню управління завдяки запобіганню ризикам; підвищенню репутації підприємств; збільшенню обсягів продажу

та частки ринку; мотивуванню співробітників; оптимізації операційних процесів та зменшенню витрат; лояльності інвесторів; покращенню фінансових показників діяльності; налагодженню стосунків із державним сектором і суспільством тощо, та є передумовою інноваційного розвитку.

Становлення та розвиток СВБ передбачає: розробку та прийняття законодавчої й нормативно-правової бази, що регулює можливості участі бізнесу в соціальних програмах та в роботі закладів освіти щодо формування соціально відповідальних фахівців; створення дієвої незалежної громадської експертизи та оцінки результатів соціальних програм, стандартів і якості підготовки бізнес-фахівців; впровадження системи заохочення (морального та економічного) відповідальних суспільних суб'єктів [4, с. 72]. Загалом соціальна відповідальність є концепцією, що заохочує компанії враховувати інтереси суспільства та брати на себе відповідальність за вплив своєї діяльності на споживачів, стейкхолдерів, працівників, громади й навколишнє середовище. Вона визначає позицію компанії щодо своєї країни, суспільства, співробітників, впливу на навколишнє середовище, тобто відображає відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, за тих, на кого безпосередньо чи опосередковано ці рішення впливають.

В Україні Розвиток концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) був започаткований у 1996 р., з ініціативи Української асоціації якості й Українського союзу промисловців та підприємців, одночасно з упровадженням концепцій TQM (Total Quality Management) і моделі EFQM (European Foundation for Quality Management). Згодом була розроблена Концепція Національної стратегії СВБ в Україні, проте й до сьогодні державою не забезпечено виконання координаційних функцій у сфері розвитку СВБ, не прийнято відповідні нормативні положення та сама стратегія.

Активним учасником формування інформаційного забезпечення та активізації соціальної відповідальності в Україні стала створена у 2008 р. недержавна установа Центр «Розвиток КСВ». Незалежна експертна організація виступила членом Правління Глобального договору ООН, національним партнером CSR Europe (Брюссель) і Всесвітньої бізнес-ради зі сталого розвитку (WBCSD, Женева) та поєднала 43 компанії України (у 2016 р.). Сьогодні організація працює більш ніж зі 100

компаніями, 200 університетами, 20 школами, 60 державними компаніями і 40 муніципалітетами та близько 20 компаній виступають її постійними партнерами у освітніх проектах [5]. Також намагання забезпечити розвиток КСВ проявляють й різні наукові та освітні організації через проведення конференцій, семінарів, круглих столів, ґрунтовні дослідження (Інститут економіки промисловості, Інститут соціології та ін.) інші ініціативи, а також корпоративний сектор, переважно дочірні структури міжнародних компаній та вітчизняний крупний бізнес (більшість – інтегровані корпоративні структури). Однак, темпи розвитку КСВ залишаються дуже повільними, що стримує не лише відповідальне відношення в формуванні вітчизняного ринкового середовища, а й інноваційну активність.

Інноваційна активність вітчизняних підприємств є дуже низькою, оскільки у 2015 р. питома вага промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю і впроваджували інновації склала відповідно 17,3% і 15,2% обстежених. Обсяг реалізованої інноваційної продукції у відсотках до загального обсягу реалізованої промислової продукції склав лише 1,4, при тому що лише 9 підприємств створили нові технології, з яких 98 було передано іншим підприємствам [6]. Така ситуація частково є відображенням відповідного рівня соціальної відповідальності, оскільки держава не стимулює створення і впровадження інновацій, а бізнес – переважно орієнтується на короткострокові проекти без суттєвої заміни обладнання та технологій, розробки та виведення на ринок нових товарів.

З 2006 р., коли відбулась офіційна презентація ГД ООН в Україні кількість підписантів з 46 зросла до майже 200 у 2013 р. (в 4,3 рази), що склало лише 0,01% зареєстрованих суб'єктів господарювання [4, с. 70]. Соціальна активність бізнесу поширюється в Україні від взаємодії найбільших корпорацій з місцевою владою і населенням до системної благодійності, зросла частота та інтенсивність здійснення соціальних програм, проте в цілому соціальна відповідальність залишається низькою. На більшості підприємств відсутні спеціальні підрозділи з КСВ, досить слабка система менеджменту та моніторингу соціальних програм та їх результатів, абсолютно відсутня соціальна звітність.

Низька частка соціально відповідальних підприємств в

Україні свідчить про відсутні можливості та низький рівень відповідальності вітчизняного бізнесу, відсутність переконання про її залежність з розвитком бізнесу, а також суттєво пов'язано з високим рівнем загальної безвідповідальності в країні, яка стримує інноваційний розвиток. Зокрема, за висновками науковців [7, с. 64-67] довіра населення країни до соціальних інститутів, центральних та місцевих органів влади, правоохоронних органів та судової системи, Президента та Верховної Ради, громадських організацій, бізнесу, профспілок знаходиться на рівні 7-15 %. Такий стан не змінюється й до сьогодні, оскільки за 2013-2015 рр. на думку третини населення в Україні збільшився рівень корупції [8], а при поточному декларуванні статків депутатів та влади – підтвердився. Тобто сформований і глибоко інтегрований сімейно-клановий варіант економічної моделі з системою олігархічної влади в Україні дуже ускладнює прояв відповідальності держави та її інноваційний розвиток.

Крім того, сьогодні незважаючи на достатньо високий рівень сприйняття сучасних соціально-економічних загроз корпоративний бізнес не проявив різкої зміни відношення до своєї соціально відповідальної діяльності. За умов тривалого періоду відсутності суттєвих змін у вітчизняній економіці навпаки спричиняється поширеність позиції щодо відсутності достатньої відповідальності бізнесу та індивідуальної відповідальності за забезпечення миру (переконання, що врегулювання конфліктів є політичною сферою).

Суттєві наслідки безвідповідальності в системі суспільних відносин в Україні спричинені ігноруванням правових і соціальних норм, загостренням проблем у відносинах працівників та роботодавців, низьким рівнем конкурентоспроможності та розвитку людського потенціалу тощо. Тобто відбувається знецінення прагнення бути соціально відповідальним, а існуючий стан є відображенням недосконалості системи суспільних відносин, відчуженості між людиною і суспільством, що в умовах нестабільності ще більше підсилює невизначеність наслідків взаємодії, розмиває межі відповідальності, її незатребуваність при гострій потребі суспільної системи в її утвердженні та запровадженні. Причина частково пов'язана з ментальністю та історичним досвідом населення України, які одночасно і сприяють, і перешкоджають соціально відповідальній поведінці.

Сьогодні особливо зростає морально-ціннісне навантаження на тих, хто має владу (владні еліти, представники органів влади, партій, громадських об'єднань) з формування і консолідації в Україні еліти, яка має виступити рушійною силою суспільних перетворень, взяти на себе відповідальність за якісні зміни в системі суспільних відносин, масовій свідомості, моделях поведінки, орієнтованих на прийняття та реалізацію соціальної та особистісної відповідальності.

Для сучасного вкрай низького рівня розвиненості стану відповідальності в Україні людини, бізнесу, держави та суспільства спонукальним мотивом може стати невідворотність відповідальності за порушення правових і моральних норм незалежно від статусу [7, с. 131]. Особливо це може бути результативним в поточних екстремальних обставинах, коли згуртованість та солідарність людей у суспільстві має зростати, а слабка держава не в змозі виступити консолідуючою силою. Тому саме формування відповідальної громадськості на різних локально-територіальних рівнях, яка здатна визначати пріоритети та здійснювати контроль за діяльністю органів влади і бізнесу сприятиме розвитку соціальної відповідальності та поліпшенню соціально-економічної ситуації, розвитку інноваційної діяльності. Досягти реалізації принципів сталого розвитку в країні можна при модернізації систем управління та суспільних відносин на засадах соціальної відповідальності, коли будуть задіяні мотиваційні механізми до соціально відповідальної поведінки у цій сфері особистості, бізнесу, держави та суспільства.

В сучасних умовах розуміння людиною та громадами власної соціальної відповідальності й соціальної відповідальності місцевої влади, як свого обов'язку і призначення щодо підвищення благополуччя населення конкретного локально-територіального рівня виступатиме основою зміни суспільних відносин та покращення соціально-економічної ситуації [9, с. 122]. Застосування принципів соціальної відповідальності дозволить швидше та більш повно залучити наявні ресурси (в т.ч. кадрові) до оптимального їх використання на локальному рівні в напрямі подолання наявних проблем та інноваційного розвитку.

Незважаючи на постійні намагання розвивати СВБ в Україні, суттєві перепони знижують розуміння, бажання та можливість її реалізації, зокрема недосконала законодавча база та корупційні системи побудови бізнесу, які призводять до

постійних сумнівів у чесності діяльності та виконанні різних заходів у макросистемі людина-підприємство-держава-суспільство. Більшість випадків прояву СВБ можна розцінювати лише як рекламу у боротьбі за політичний та економічний вплив, але не як соціальну та етичну або екологічну обізнаність організацій. Крім того, необізнаність населення про СВБ не сприяє повноцінному розумінню дій різних підприємств та правильному їх сприйняттю.

В Україні сьогодні держава не забезпечує проголошені соціальні гарантії, підприємництво майже не розвивається, діє низький рівень правових обов'язків щодо соціального становища в країні, її регіонах, галузях та на виробництві [10, с. 334]. Тобто в таких умовах соціальна відповідальність є обмеженою, оскільки сама держава не в змозі якісно надавати соціальні послуги й створити сприятливі умови для взаємодії, інноваційних проявів. У суспільстві сьогодні переважає високий рівень корупції, практика порушення законодавства, недостатня активність та розкриття творчого потенціалу, недотримання норм соціальної етики. Крім того, сучасний стан економіки та культури такий, що підприємства, організації, державні та місцеві органи влади і громада в цілому неготові й переважно нездатні до відповідального відношення один до одного. Здійснюються лише поодинокі спроби взаємодії та сумісної відповідальності, які ще не носять системного характеру.

Отже, повноцінна структурна ієрархія соціальної відповідальності (у макросистемі людина-підприємство-держава-суспільство) заснована на соціальній відповідальності людини, яка визначається умовами її культивування, формування та становлення через вплив на свідомість людини, її цінності, потреби та інтереси. Оскільки соціальна відповідальність відображає діалектичний взаємозв'язок між особистістю та суспільством та відповідно бізнесом і державою, вирішення проблеми з її утвердження і поширення можна забезпечити за умови певної ініціативи та достатньої сили хоча б однієї з них.

В Україні важливо сприяти підвищенню інтересу громадськості до соціальної відповідальності, розробці й інформаційному поширенню стратегії розвитку соціальної відповідальності, створенню умов для об'єднання зусиль на рівні бізнесу, держави та суспільства, що створюватиме передумови для формування колективної довіри та створення інновацій.

Стратегія розвитку соціальної відповідальності має включати: напрями з консолідації інтересів та підвищення рівня співпраці підприємств зі стейкхолдерами; зменшення адміністративного тиску органів влади; поширення позитивного досвіду впровадження програм із соціальної відповідальності; конкретних механізмів матеріального стимулювання бізнесу щодо підвищення екологічної відповідальності; подальшого наукового опрацювання проблеми утвердження системної соціальної відповідальності та пошуку механізмів мотивації до соціально відповідальної поведінки особистості та суспільства, а також соціально відповідальних дій бізнесу та держави; конкретизації заходів щодо соціальної відповідальності держави; механізми суспільного контролю за дотриманням сторонами взятих зобов'язань і відповідальності за їх виконання; заходи з реалізації податкової дисципліни та стимулів для проведення бізнесом заходів з соціальної відповідальності.

Формування партнерських відносин у макросистемі людина-підприємство-держава-суспільство, які передбачатимуть загальну, консолідовану відповідальність будуть сприяти обмеженню домінування індивідуального й колективного егоїзму, оскільки консолідована відповідальність є більш високою та стійкою за умов найбільш повного збігу інтересів соціальних партнерів, погодженості дій і рівноцінного їхнього внеску в загальну відповідальність. Соціально відповідальні дії дозволять істотно зменшити опір змінам та формувати партнерські відносини як в колективах підприємств, так і загалом в суспільстві щодо інноваційного розвитку.

Список джерел

1. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : монографія / [А. М. Колот, О. А. Грішнова та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.

2. Соціальна відповідальність : навч. посіб. / [А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.] ; за заг. ред. д.е.н., проф. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2015. – 519 с.

3. Новіков В.М. Регулювання розвитку соціальної відповідальності бізнесу / В.М. Новіков // Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу : монографія / Під заг. ред. М.П. Буковинської. – К. : ЦП «Компринт». – 2015. – С. 234-259.

4. Карпенко А. Розвиток соціальної відповідальності бізнесу в Україні / А. Карпенко, Н. Карпенко // Соціальна відповідальність: підприємство – регіон – країна : матер. Всеукр. наук.-практ. конф. (м.

Краматорськ, 25 груд. 2015 р.). – Краматорськ, 2015. – С. 70-73.

5. Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності (КСВ)». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://csr-ukraine.org.

6. Наукова та інноваційна діяльність України. Статистичний збірник / Відп. за випуск О.О. Кармазіна. – К. : Державна служба статистики України. – 2016. – 257 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/

7. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 296 с.

8. Стан корупції в Україні: порівняльний аналіз загальнонаціональних досліджень 2007, 2009, 2011 та 2015 рр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uniter.org.ua/upload/files/PDF_files/CorruptionFULL_2015_Ukr_for%20public.pdf.

9. Карпенко А.В. Соціальна відповідальність як основа подолання екологічних проблем промислових регіонів / А.В. Карпенко, О.І. Сеник // Глобальні проблеми економіки та фінансів : зб. тез наук. роб. IV Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ – Прага – Відень, 28 груд. 2015 р.) : в 2 т. / Фінансово-економічна рада. – К., 2015. – Т. 2. – С. 121-123.

10. Карпенко Н.М. Соціальна відповідальність у системі суспільних відносин в Україні / Н.М. Карпенко, О.І. Сеник // Тиждень науки – 2015 : зб. тез доп. щоріч. наук.-практ. конф. серед студентів, викладачів, науковців, молодих учених і аспірантів ЗНТУ (м. Запоріжжя, 13-17 квіт. 2015 р.) В 4 т. / Редкол. : Ю.М. Внуков (відпов. ред.) та ін. – Запоріжжя : ЗНТУ, 2015. – Т. 4. – С. 333-334.

© Карпенко А.В., 2016

5.2. Ефекти формування системи корпоративної соціальної відповідальності на регіональному рівні

Підґрунтям забезпечення певного рівня якості життя населення регіону є встановлення соціальних орієнтирів його господарських суб'єктів. Одним із найбільш ефективних інструментів їх ідентифікації є формування відповідної системи корпоративної соціальної відповідальності на регіональному рівні.

Проблеми корпоративної соціальної відповідальності досліджуються багатьма закордонними та вітчизняними вченими. Зокрема, Ф. Котлер, Н. Лі [1] визначають особливості корпоративної соціальної відповідальності та яким чином можна

зробити як можна більше добра для компанії та суспільства. С. Хілтон, Д. Гіббонс [5] досліджують питання як здійснювати бізнес на благо, роблячи світ кращим. О. Новікова [3] розглядає соціальну відповідальність в контексті якості державного та регіонального управління. О. М. Скляр, І. О. Зверкович [4] аналізують питання формування моделей корпоративної соціальної відповідальності, які використовуються у світовій практиці (європейської, американської, російської, британської) та їх відмінності. Л. А. Юзик [6] досліджує концепції сталого розвитку соціально-орієнтованих підприємств.

Однак, в сучасних умовах, що характеризуються поширенням глобалізаційних процесів з'являються нові форми соціальної взаємодії господарських суб'єктів та населення певного регіону.

Головна мета дослідження полягає в ідентифікації ефектів формування системи корпоративної соціальної відповідальності на регіональному рівні.

«Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй» (ПРООН) відзначає, що кожна держава світу в процесі економічного розвитку повинна в першу чергу створювати сприятливі умови для того, «щоб життя людей була довгим, здоровим і наповненим творчістю» [3].

Концепція корпоративної соціальної відповідальності з'явилися досить давно та здійснила три етапи розвитку.

Перший етап (60-ті – середина 70-х років XX століття) характеризується розквітом філантропії та благодійності. Спостерігалось розмежування ділової і соціальної активності. Допомога персоналу здійснювалась переважно в натуральній і грошовій формі на основі особистих уподобань керівника.

Другий етап (середина 70-х – початок 80-х років XX століття) характеризується формуванням стратегічної філантропії, коли господарські суб'єкти напрямки вирішення соціальних проблем окреслюють при постановці стратегічних цілей підприємств.

Третій етап (кінець 80-х років XX століття) характеризується активізацією процесу здійснення соціальних інвестицій. Характеризується інтеграцією зусиль представників комерційного, некомерційного і державного секторів для вирішення певних соціальних проблем [3].

По мірі трансформації концепції корпоративної соціальної відповідальності змінювалися й підходи стосовно її трактовки.

З початку, згідно класичному підходу, який було запропоновано М. Фрідманом наголошується, що єдина господарська відповідальність бізнесу — збільшення прибутку акціонерів (теорія корпоративного егоїзму). Характеризується посиленням впливу держави на бізнес та надмірну «соціалізацію» корпоративного сектора [2].

Інший підхід отримав назву теорії корпоративного альтруїзму, який ґрунтується на тому, що бізнес повинен не тільки дбати про зростання прибутку, але й вирішувати суспільні проблеми, підвищувати якість життя населення, а також зберігати оточуюче середовище. Теорія була запропонована Комітетом з економічного розвитку [2].

Третій підхід представлений «центристською» теорією «розумного егоїзму», що ґрунтується на тому, що соціальна відповідальність бізнесу здійснюється на основі реалізації філантропічних та спонсорських програм, сприяє оптимізації оподаткування та створює позитивний імідж підприємства [2].

Четвертий, це інтегрований підхід до соціальної відповідальності, згідно якому благодійницька та соціальна активність господарських суб'єктів стосується безпосередньо їх основної діяльності. Соціальні програми у цьому підході не розглядаються як джерела неефективних витрат [2].

Поряд з тим, єдиних загальноприйнятих підходів до розуміння корпоративної соціальної відповідальності як і раніше не існує. Це обумовлюється численними факторами: нормативно-законодавчою базою, рівнем конкурентоспроможності держави, регіонів та окремих господарських суб'єктів, прозорістю організаційно-економічних відносин меж інституційними структурами та всередині підприємств, їх місією, прибутковістю, етичними нормами суспільства, менталітетом керівництва, зацікавленістю стейкхолдерів господарських суб'єктів зростанням якості життя суспільства, рівнем розвитку суспільства, інше. Незважаючи на відсутність єдиних загальноприйнятих підходів до розуміння корпоративної соціальної відповідальності доцільним представляється визначення ефектів формування системи корпоративної соціальної відповідальності на регіональному рівні (табл. 1).

Таблиця 1.

Ефекти формування системи корпоративної соціальної відповідальності на регіональному рівні

Назва ефекту	Прояв
Соціальний	створення робочих місць; підвищення рівня зайнятості; зменшення рівня безробіття; покращення умов праці та поліпшення здоров'я; зменшення випадків загальної і професійної захворюваності; зменшення виробничого травматизму; підвищення якості життя; зростання доходів населення; підвищення платоспроможного попиту; зростання компетентності персоналу; реалізація програм кар'єрного зростання персоналу; збільшення ефективності діяльності співробітників; зростання задоволеності персоналу; зростання вмотивованості персоналу підприємства; підвищення лояльності персоналу до підприємства та до регіону; зростання зацікавленості роботою у персоналу.
Інноваційний	підвищення освітнього та кваліфікаційного рівня населення; скорочення масштабів застосування некваліфікованої праці; підвищення професійно-кваліфікаційних вимог до працівників; розвиток системи професійної освіти; зростання випуску інноваційної продукції; підвищення рівня впровадження нового обладнання; впровадження нових технологій; зростання інноваційного потенціалу підприємств та регіону в цілому.
Антикорупційний	запобігання корупції та боротьба з хабарництвом; реалізація заходів по боротьбі з корупцією; прозорість звітності та інформування про діяльність підприємств та інституційних структур; регламентація дій чиновників; спрощення бюрократичних процедур; дотриманням високих етичних стандартів.

Продовження таблиці 1

Назва ефекту	Прояв
Репутаційний	зростання питомої ваги нематеріальних активів; підвищення лояльності з боку споживачів та інституційних структур; зростання престижу певного підприємства; підвищення довіри до господарського суб'єкту та до регіону; покращення взаємодії з контрагентами; активізація участі в енергозберігаючих проектах; зростання рівня забезпечення безпеки праці; зростання рівня врахування очікувань суспільства та загальноприйнятих етичних норм в діловій практиці інституційних структур та підприємств регіону; активізація участі в формуванні громадянського суспільства, проведенні партнерських програм, соціальних та благодійних проектів; зростання рівня гармонізації відносин бізнесу з соціумом; зростання турботи про існуючих та потенційних клієнтів; приймання управлінських рішень в умовах чесної конкуренції; поширення хороших ідей та історій успіху на інших об'єктах по всьому світу.
Екологічний	постачання продукції найвищої якості; зменшення витрат на упаковку; зменшення енерговитрат; економія води за допомогою очищення, дезінфекції та фільтрації, повторному використанні; заощадження використання води; збір дощової води для виробництва; скорочення викидів парникових газів; отримування максимуму електроенергії з відновлюваних джерел вітру або сонця; впровадження систем енергоефективного освітлення та ультразвукового виявлення і усунення витоків стисненого повітря і пари; покращення норми заповнення транспортних засобів; оптимізація розподілу маршрутів; більш широке використання мультимодальних перевезень; об'єднання вихідних поставок готової продукції з вхідними поставками сировини для заощадження витрат часу і коштів, зменшення викидів CO_2; прийняття екологічно раціональних рішень для проектування, будівництва, експлуатації і технічного обслуговування будівель; переробка, повторне використання або видозмінення всіх відходів виробництва; збільшення й розширення програми утилізації.

Аналіз представлених у табл. 1 ефектів формування системи корпоративної соціальної відповідальності на регіональному рівні свідчить про те, що отримання їх неможливо без розвитку громадянського суспільства та встановлення партнерських відносин між господарськими суб'єктами та інституційним структурами, які сприяють зменшенню вірогідності виникнення конфлікту інтересів та досягненню спільних цілей, що стосуються підвищенню якості життя населення певного регіону та створенню сприятливих умов здійснення підприємницької діяльності.

Важливим також представляється визначення системи корпоративної соціальної відповідальності підприємств в регіоні, яка є сукупністю взаємодоповнюючих та взаємопов'язаних компонентів, пов'язаних між собою за допомогою певних формальних та неформальних структур у межах регіону, узгоджена взаємодія яких сприятиме зростанню відповідального ставлення будь-якої організаційної структури до продукту або послуги, до всіх стейкхолдерів; активна соціальна позиція, що ґрунтується на гармонійному співіснуванні в регіоні (рис. 1).

Основними елементами системи корпоративної соціальної відповідальності підприємств в регіоні є суб'єкт, об'єкт, мета та завдання, принципи, функції, форми, методологію та систему критеріїв оцінки якості життя населення регіону та створення сприятливих умов здійснення підприємницької діяльності у регіоні.

Функціонування системи корпоративної соціальної відповідальності підприємств в регіоні повинно забезпечувати здійснення моніторингу діяльності господарських суб'єктів та інституційних структур на постійній основі.

Предметом є теоретичні положення, методологічний підхід та методичне забезпечення управління корпоративною соціальною відповідальністю підприємств в регіоні.

Основними завданнями корпоративної системи соціальної відповідальності підприємств в регіоні є:

розробка та контроль планів щодо зростання соціальної відповідальності підприємств та інституційних структур в регіоні;

моніторинг вимог споживачів та визначення пріоритетності їх потреб;

моніторинг безпечності товарів та послуг, робіт;

аналіз інформації про товари і технологію їх виготовлення;

аналіз та стимулювання до участі у реалізації соціальних та екологічних програм;

моніторинг поліпшення пакування і маркування;

моніторинг динаміки споживчої цінності товарів та послуг, робіт;

інше.

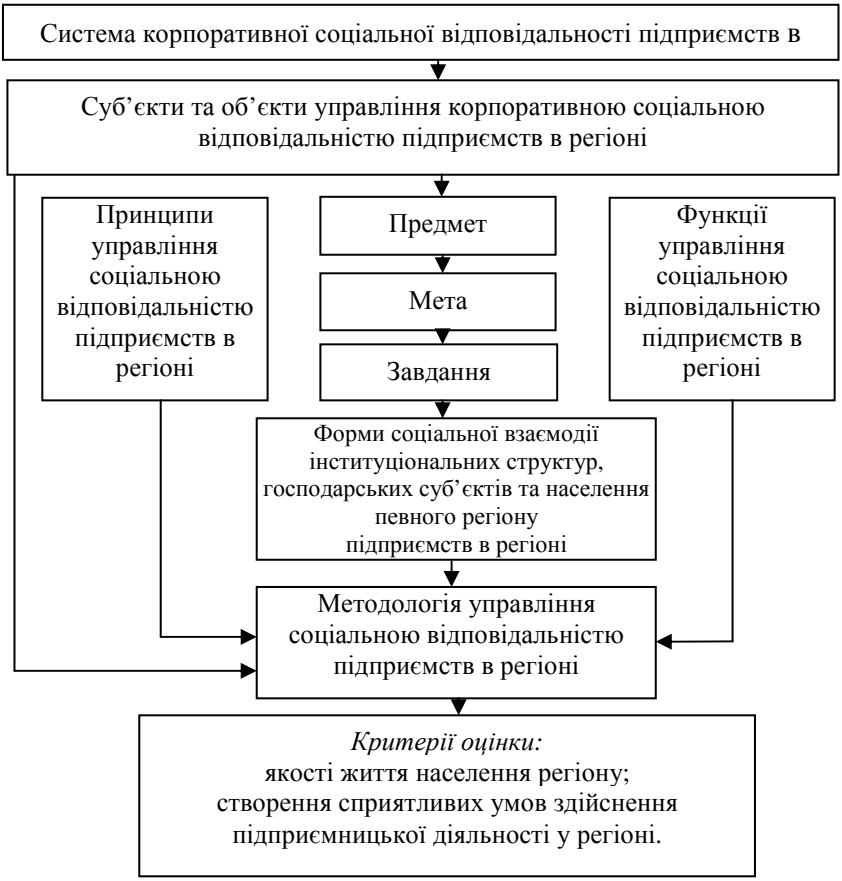

Рис. 1. Система корпоративної соціальної відповідальності підприємств в регіоні.

Об'єктом управління корпоративною соціальною відповідальністю підприємств в регіоні є взаємодія підприємств, їх стейкхолдерів та інституційних структур в регіоні за соціальними, економічними та екологічними напрямками

Суб'єктами управління корпоративною соціальною відповідальністю підприємств в регіоні є певні особи, які володіють певними знаннями та компетенціями, повноваженнями, ресурсами, і які здійснюють цілеспрямовані дії з метою забезпечення виконання завдань даної системи.

Успішність управління корпоративною соціальною відповідальністю підприємств в регіоні значною мірою залежить від дотримання його принципів, які відображено в стандарті ISO 26000:2010 «Керівництво з соціальної відповідальності» [].

Отже, функціонування системи управління корпоративною соціальною відповідальністю підприємств в регіоні призведе до появи різноманітних ефектів, які при адекватному управлінні сприятимуть покращенню якості життя населення.

Список джерел

1. Котлер Ф. Корпоративная социальная ответственность. Как сделать как можно больше добра для вашей компании и общества / Ф. Котлер, Н. Ли ; пер. с англ. С. Яринич. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.

2. Куринько Р. Н. Осваиваем КСО: просто о сложном / Р. Куринько. – К.: Издательство «Журнал «Радуга», 2011. – 204 с.

3. Новикова О.Ф. Соціальна орієнтація економіки: механізми державного регулювання : [монографія] / О.Ф. Новикова, С.М. Гріневська, Л.Л. Шамілева / НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2009. – 220 с.

4. Скляр Е. Н. Управление развитием социального потенциала промышленных предприятий / Е. Н. Скляр, И. О. Зверкович // Вестник Брянского государственного университета. – 2008. – № 1. – С. 76-81.

5. Хилтон С. Бизнес во благо. Делаем деньги, делая мир лучше / С. Хилтон, Д. Гиббонс. – М.: ООО «Издательство «Добрая книга», 2003. – 384 с.

6. Юзик Л.О. Підходи щодо оцінки КСВ на показники діяльності підприємства / Л.О. Юзик // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – Серія «Економічні науки». – 2010. – № 3. – С. 158-165.

7. ISO 26000:2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://isotc.iso.org/livelink/livelink/fetch/2000/2122/830949/3934883/3935096/home.html?nodeid=4451259&vernum=0

© Строкович Г.В., 2016

5.3. Корпоративна соціальна відповідальність підприємств державної форми власності: фінансово-правове підґрунтя

Економічний вектор розвитку держави за умов сьогодення спрямований на інтеграцію у світове співтовариство та прагнення залучення додаткових кредитних і грантових коштів. Формування фінансових ресурсів підприємств реального сектору економіки державної форми власності, за таких обставин, має бути спрямоване на сталий розвиток. Відповідно даних Фонду держмайна України станом на жовтень 2016 р. чисельність державних підприємств в Україні складає 530 господарських товариств, які мають державну частку у статутних капіталах й 3667 суб'єктів господарювання державного сектору економіки [6]. Враховуючи обраний напрям інтеграції, в Україні державними підприємствами дотримуються норми оновленого законодавства, яким передбачається виконання таких важливих умов діяльності державних компаній як підзвітність і прозорість. Суспільство повинно мати впевненість, що підприємства, власником яких є громадяни через державу, діють прозоро, відповідно до чинного законодавства (вітчизняного і міжнародного). Проте, процес виконання вимог на сьогодні, відбувається досить повільно. Втім, компанії в таких секторах, як авіаційна промисловість, залізничний транспорт, метрополітен, енергетична сфера та інші, поступово запроваджують принципи корпоративної соціальної відповідальності, що уможливлює виконання низки передбачених нормативних вимог.

Одними вченими вказується на появу соціальної відповідальності у бізнесі з розвитком індустріального суспільства, іншими з переходом від індустріального суспільства до постіндустріального, коли існують певні протиріччя у параметрах сталого розвитку економіки і країни в цілому.Як зазначає А.М. Колот, економічною наукою доведено і підтверджується практикою, що для забезпечення стійкого розвитку соціальна відповідальність бізнес-організацій має не менше значення, ніж розвинута економічна інфраструктура, політична стабільність або втілення в життя проектів інноваційного розвитку [2].

В Україні,із питань соціальної відповідальності,має місце значна кількість досліджень в розрізі різних наук: філософії, соціології, управлінні, економіки, але наразі залишається актуальним вивчення її виконання у взаємозв'язку із фінансовою системою підприємства. Водночас, становлення соціальної відповідальності в підприємствах державного сектору, як регулятора їх взаємодії зі стейкхолдерами вимагає розроблення фінансового підходу до розуміння забезпечення й результативності соціальної відповідальності. Такий науковий захід потребує систематизації та критичного осмислення наявних методичних аспектів стосовно розвитку фінансової складової для виконання умов впровадження соціальної відповідальності.

Підприємства державної форми власності створені з метою виконання покладених на державу певних функцій, забезпечення продукції, робіт, послуг притаманним лише державним підприємствам або таким, якими монополізовано ринок, або для отримання додаткового доходу до бюджету та мають значний вплив на національну безпеку. Тому актуалізується посилення значущості інституту корпоративної соціальної відповідальності, яка для них має бути передбачена в місії та відповідати очікуванням суспільства щодо виконання покладених зобов'язань зі сталого розвитку.Як показує практика, соціальна відповідальність застосовується багатьма міжнародними компаніями, ауряди багатьох країн займають активну позицію в її просуванні.

Соціальна відповідальність підприємств державного сектору, ґрунтуючись на законодавчій регламентації має стати добровільною діяльністю, спрямованою на дотримання високих стандартів за всіма видами діяльності в частині управління персоналом, економікою, екологією, соціалізацією зістейкхолдерамидляусунення економічних і соціальних диспропорцій; створення довірливих взаємовідносин; покращення результативності у довгостроковому періоді. Адже у сучасному світі впровадження принципів соціальної відповідальності визнано провідною технологією довгострокової стратегії сталого розвитку, що відображено в багатьох документах (таблиця 1).

Таблиця 1.

Загальна характеристика документів, які регламентують питання соціальної відповідальності

№ з.п.	Нормативний акт (проект)	Зміст
1	Стандарт ISO 26000:2010 «Керівництво з соціальної відповідальності»	дає вказівки щодо соціальної відповідальності організації перед зацікавленими сторонами
2	Проект Концепції Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні	визначає: узагальнене розуміння соціальної відповідальності бізнесу в Україні; загальну стратегію та механізми державної політики щодо розвитку соціальної відповідальності бізнесу; пріоритетні напрями і дієві заходи соціальної відповідальності бізнесу у відносинах із заінтересованими в його діяльності та сталості сторонами в країні
3	Глобальний Договір ООН в Україні	є ініціативою, спрямованою на сприяння соціальній відповідальності бізнесу та підтримку вирішення підприємницькими колами проблем глобалізації та створення більш стабільної та всеохоплюючої економіки. Ґрунтується на 10 універсальних принципах, які стосуються чотирьох сфер: права людини, трудові відносини, антикорупція та навколишнє середовище.
4	Ініціативи «Підприємство 2020: роль бізнесу в суспільстві»	узагальнити досвід стратегічного планування найуспішніших компаній України і розробити таку національну модель співпраці бізнесу та суспільства, де компанії намагатимуться брати до уваги соціальні й екологічні питання у своїх бізнес-стратегіях; проведення різних заходів із залученням представників влади, бізнесу та громадськості

Продовження таблиці 1

№ з.п.	Нормативний акт (проект)	Зміст
5	Регуляторний акт Європарламенту та комісії № 1221/2009	з питань добровільної участі організацій у звітності щодо екоменеджменту та аудиту (EMAS)
6	Європейські директиви 2004/17 і 2004/18	які заохочують споживачів до придбання товарів саме у соціально спрямованих структур бізнесу
7	Стандарт ISO 14000 (ISO 14001)	запропонований для визначення вимог щодо впровадження системи екологічного менеджменту
8	Стандарт SocialAccountability 8000 (SA 8000)	забезпечує визначення етичних критеріїв виробництва товарів і послуг
9	Стандарт AccountAbility 1000 (AA1000)	встановлює вимоги до процедур і критеріїв вимірювання результатів діяльності компаній з етичних позицій, за якими може здійснюватися соціальний і етичний аудит їхньої діяльності.
10	Про Стратегію сталого розвитку «Україна–2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015	визначає мету, вектори руху, дорожню карту, першочергові пріоритети та індикатори належних оборонних, соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов становлення та розвитку України
11	«Біла книга соціальної відповідальності бізнесу» (WeitPaperCommunicationon CSR)	містить стратегію реалізації і впровадження соціальної відповідальності бізнесу та адресована всім державам – членам Євросоюзу, бізнес-організаціям, різноманітним інституціям
12	Резолюція Європарламенту від 13 березня 2007 року «Нове партнерство»	містить основні напрями і рамки соціальної відповідальності бізнесу, закликає до соціального партнерства між урядами, компаніями та громадськістю і містить багато нових пропозицій щодо нього

Незважаючи на те, що корпоративна соціальна відповідальність є добровільною ініціативою тапідтримується міжнародними організаціями, є країни, для яких принципи соціальної відповідальності обов'язкові.Сьогодні у світі існують держави, які беруть на себе відповідальність за просування міжнародних стандартів корпоративної соціальної відповідальності на національному рівні, створюючи умови для впровадження, оцінки, сертифікації виробництва і продукції. В Україні законодавче регулювання даних питань, планувалось, але на сьогодні не знайшло своєї реалізації (за тими проектами, які були підготовлені протягом останніх років). Оскільки принципи соціальної відповідальності забезпечують інтеграціюдо міжнародних відносин, тому їх впровадження в підприємствах державного сектору (як найбільш вразливого щодо корупційної складової), сприяють розвитку експортного потенціалу та підвищенню політичного іміджу країни.

За визначенням ISO 26000, соціальна відповідальність – це відповідальність компанії за вплив її рішень та дій на суспільство, навколишнє середовище шляхом прозорої та етичної поведінки, яка: сприяє сталому розвитку, у т.ч. здоров'ю та добробуту суспільства; враховує очікування заінтересованих сторін; відповідає чинному законодавству та міжнародним нормам поведінки; інтегрована у діяльність організації і практикується у відносинах з іншими. Вченими корпоративна соціальна відповідальність розглядається як концепція, принципи, механізми та дії суб'єкта господарювання зобов'язання чи система, які стосуються питань, окреслених в ISO 26000.Важливого значення (за визначенням Європейської Комісії) соціальна відповідальність набуває за концепцією «потрійного критерію», тобто розширення звітності організацій доданням соціальних і екологічних аспектів до фінансових показників діяльності. Таким чином, корпоративна соціальна відповідальність є тим елементом в системі управління підприємством, яка визнається не лише достатнім, але й необхідним важелем під час розвитку. У монографії колективу авторів [3 , с.105.], розвиток підприємств характеризується як процес цілеспрямованої, незворотної зміни підприємства (революційної чи еволюційної) у просторі та часі, його структури і функцій шляхом взаємодії чинників внутрішнього і зовнішнього

середовища, що може приводити до поліпшення, погіршення або врівноваження якісного і кількісного стану підприємства. КолотомА.М. в цьому контексті рекомендовано корпоративну соціальну відповідальність розглядати як компоненту соціальних ресурсів бізнес-організації, або складову ресурсного портфеля, яка здатна прирощувати внутрішні і зовнішні ресурси компанії [2]. У зв'язку з цим,варто наголосити на тому, що застосуваннясоціальної відповідальності забезпечує досягнення бізнесом мети і виконує ту частину його стратегії, якою передбачено створення доданої вартості компанії, або збільшення капіталізації. Під капіталізацією підприємства розуміють, по-перше, процес залучення ресурсів у ринковий обіг і створення вартості, здатної приносити додаткову вартість; по-друге, переведення частини знов створеної вартості в капітал (у вартість, що приносить додаткову вартість); по-третє, оцінку вартості підприємства, бізнесу [3]. Загальновідомим є фактвпливу підвищення капіталізації на зростання показників конкурентоспроможності, фінансової стійкості та інвестиційної привабливості підприємств.

Зазначене актуалізує вибір підприємствами оптимального варіанта фінансової системи, яка має забезпечувати реалізацію стратегії в частині корпоративної соціальної відповідальності та необхідність пошуку найбільш прийнятних рішень щодо обсягів і структури фінансового капіталу.Дослідження, що проведені на прикладі великої кількості іноземних компаній різних видів економічної діяльності, свідчать, що соціальна активність і відповідальність компаній впливають на результативність їхньої діяльності здебільшого в довгостроковому періоді [5]. Тому, стаєдоцільною розробка стратегії управління фінансовим капіталом суб'єктів господарювання за умов застосування корпоративної соціальної відповідальності.Проте, для формування даної стратегії, варто розробити політику соціальної відповідальності на підприємстві, результативність якої доцільно постійно моніторити та оцінювати шляхом застосування обраних показників KPI. Враховуючи, що на сьогодні в Україні налічується значна кількість підприємств з часткою держави у їх статутних капіталах, з метою ефективності політики соціальної відповідальності вбачаємо за доцільне передбачати кластерну соціалізацію проектів. Тобто, за таких умов між підприємствами

однієї галузі, відомства, регіону можуть встновлюватись партнерські відносини, які передбачають консолідовану відповідальність за окремими напрямами, чим можуть робити внесок у суспільний добробут, стійкий розвиток підприємства, громади, регіону. Адже, як свідчить практика застосування корпоративної соціальної відповідальності, розмір компанії є найкращим індикатором інтеграції соціальної відповідальності зі стратегією розвитку компанії. Оскільки чим більша компанія, тим вища вірогідність включення корпоративної соціальної відповідальності у стратегічні орієнтири розвитку компанії. Багато у економічній літературі також відзначається переваг, які отримує компанія від впровадження корпоративної соціальної відповідальності, через істотне розширення кола потенційних інвесторів та збільшення можливості зниження вартості залучених коштів.

Отже, виявивши ключові характеристики соціальної відповідальності, довівши доцільність її застосування, варто приділити увагу фінансовому забезпеченню реалізації даного процесу. Для оцінки ефективності будь-якої програми, на першому етапі необхідно встановити систему індикаторів, які б характеризували рівень їх виконання. Враховуючи, що соціальна відповідальність поділена на певні сектори: персонал, екологія, економіка, суспільство, стейкхолдери, є доцільним відповідно до кожного сектора розробляти систему індикаторів. До прикладу, індикаторами в аспекті управління персоналом можна вважати: кількість працівників, працевлаштування осіб з обмеженими фізичними можливостями та/або осіб, переселених з тимчасово окупованих територій, пенсійне та медичне страхування працівників, політика заохочень, показники гендерної політики тощо.Моніторинг впливу тенденцій економічного і соціального середовища на показники індикаторів за кожною сферою соціальної відповідальності дозволить оцінити ресурсні позиції суб'єкта господарювання. Одним із завдань в галузі фінансів підприємства, на нашу думку, постає знаходження оптимального співвідношення між прибутковістю та/або рентабельністю бізнесу і його капіталізацією. У зв'язку із цим, при оцінці можливостей впровадження соціальної відповідальності підприємствами державного сектору економіки, рекомендовано використання матриці напрямів політики соціальної

відповідальності. Впровадження соціальної відповідальності на підприємстві пропонується здійснювати відповідно до етапу його розвитку, який визначається за показниками нерівності, представлених через співвідношення темпу приросту рентабельності та темпу приросту капіталізації підприємства (таблиця 2).

Таблиця 2.

Матриця напрямів політики соціальної відповідальності

	Персонал	Екологія	Економіка	Суспільство
Етап 1 (базовий) Збиток.Нульова або низька рентабельність, відсутність капіталізації.	Оплата праці. Створення робочих місць.	Подання екологічної звітності. Дотримання екологічних норм.	Сплата податків. Подання звітності.	-
Етап 2 $T_{прр} \geq T_{прк}$	*Додається:* Різні види страхування для персоналу, навчання, зростання заробітної плати	*Додається:* Енергозберігаючі проекти	*Додається:* отримання податкових пільг, преференцій, субсидій, цільові відрахування, управління ризиками	Благодійність, Інформатизація, якість продукції, кодекс підприємства, звітність, захист державного майна
Етап 3 $T_{прр} \leq T_{прк}$	*Додається:* корпоративна культура, кадрові стандарти, оплата праці вища за середню по галузі, конфлікт інтересів	*Додається:* Розробка стандартів, участь у проектах із збереження оточуючого середовища, використання ефективних технологій утилізації відходів	*Додається:* інновації, ресурсо-ефективність, пільгове оподаткування та кредитування, залучення інвестицій, вихід на міжнародні ринки	*Додається:* наукові дослідження, оприлюднення нефінансової звітності, соціальні проекти регіонального рівня, антикорупційна політика

Поданий у матриці перелік індикаторів у розрізі сфер соціальної відповідальності не є вичерпним, а лише наведений стисло для розуміння методичного підходу у її побудові. При

підвищенні рівня соціальної відповідальності, яка зумовлює зростання рентабельності й капіталізації підприємства, можливості розвитку значно зростають. В той же час, і держава приймає участь у фінансуванні соціально-значущих проектів бізнесу через надання субсидій, пільгових кредитів, податкових пільг.Важливою неподатковою преференцією може стати врахування соціальної відповідальності при відборі підприємств на виконання державних замовлень під час участі у тендері. Найсприятливішими для залучення капіталу є етапи зростання й зрілості компанії, оскільки саме в цей час найпростіше акумулювати ресурси фондового ринку та кредитні ресурси банківського сектору. Водночас можливості мобілізації фінансового капіталу суб'єктами господарювання, що перебувають на завершальному етапі свого життєвого циклу (занепаду) або тільки формують стартовий капітал, досить обмежені [1]. Щодо екологічного фінансування вченими пропонуються такі можливі джерела як: Державний фонд охорони навколишнього природного середовища, страхові платежі, екологічні інвестиції, до яких можна віднести і пожертвування суспільних екологічних інституцій, а також надходження від розвитку екологічного бізнесу [4].

Впровадження корпоративної соціальної відповідальності у підприємствах державної форми власності, вимагаючи фінансового забезпечення, одночасно, зумовлює отримання додаткових джерел фінансування. Соціально-орієнтовані підприємства, і які здійснюють експортні операції, іякі направлені на внутрішній ринок, потребують застосування сучасних механізмів розвитку фінансової стратегії шляхом: проведення моніторингу ефективності роботи підприємства, впровадження міжнародної та внутрішньої стандартизації за всіма можливими сферами (персонал, якість продукції, соціальна політика тощо), оцінка ефективності соціальної відповідальності.

Список джерел

1. БарилюкІ. В.Діагностика впливу факторів економічного середовища на формування фінансового капіталу компаній / І. В.Барилюк, М. В. Рубаха// Фінанси України. – 2013. – №9. – С. 104-117

2. Колот А. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів/ А. Колот // Економічна теорія: науковий журнал. – 2013. – №4. – С. 5–27

3. Методи розвитку та забезпечення капіталізації промислових підприємств в умовах інституціональних змін: моногр. / І.П. Булєєв, Н.Ю. Брюховецька та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2016. – 312 с.

4. Орлова Н.С. Концептуальні засади корпоративної соціальної відповідальності в Україні: Монографія / Н.С. Орлова, А.О. Харламова. // – Донецьк. – 2014. – 250 с.

5. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : мнографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2012 – 501с.

6. Сайт Фонду державного майна України : Електронний ресурс:http://www.spfu.gov.ua/ua/documents/docs-list/spf-management-Reestr-korporativnih-prav.html

© Чумак О.В., 2016

5.4. Формування регіонального механізму соціального захисту населення на засадах консолідованої соціальної відповідальності

Соціальний захист населення – це багатогранна система взаємопов'язаних з усіма законодавчими і виконавчими рішеннями різних рівнів економічних, правових і соціальних гарантій реалізації найважливіших соціальних прав кожного члена суспільства незалежно від його місця проживання, працездатності, статі, віку. У широкому розумінні соціальний захист – це система організаційних, правових та економічних заходів щодо забезпечення основних соціальних прав громадянина в державі. Структурно соціальний захист має такі складові: а) державний соціальний захист – загальна система соціального захисту (загальнообов'язкове державне страхування та державна соціальна допомога); б) спеціальний соціальний захист; в) додатковий соціальний захист і недержавне соціальне забезпечення (недержавне пенсійне забезпечення та недержавні соціальні послуги) [1].

Аналіз становлення та розвитку системи соціального захисту в різних країнах світу свідчить, що специфічні особливості розвитку України не дають змоги автоматично перенести досвід розвинених країн із соціального захисту населення, адже вони розраховані на розвинені та стабільні ринкові відносини.

В умовах України цю проблему слід розглядати дещо ширше, а саме як забезпечення конструктивних змін у системі

соціального захисту населення [1], які, з одного боку, зумовлюються необхідністю зміни на державному рівні правових основ існуючої системи, а з другого – в умовах децентралізації та регіоналізації економіки, тобто перенесення на рівень органів місцевого самоврядування відповідальності за розв'язання цілого кола соціально-економічних проблем, потребують пошуку неординарних підходів до реформування сфери соціального захисту населення [2].

Основним завданням регіонального механізму соціального захисту населення є забезпечення підвищення добробуту населення, а напрямами його вирішення наступні: нормалізація природного відтворення населення, зміцнення життєвого потенціалу населення, підвищення життєвого рівня населення, створення системи державних соціальних гарантій рівного доступу громадян до суспільних матеріальних і духовних благ; регулювання міграційних процесів, оптимізація системи розселення, прискорений розвиток соціальної інфраструктури.

Саме трансформація регіонального механізму соціального захисту населення України з урахуванням набутого світового досвіду потребує комплексного підходу при зміні принципів її побудови виходячи з ринкових реалій розвитку держави.

До головних принципів, на яких має будуватися регіональний механізм соціального захисту населення, належать:

-загальність в поєднанні з диференційованим підходом до різних демографічних груп населення. Це означає, що соціальні гарантії охоплюють все населення незалежно від форм зайнятості, статі, національності, прибутків. Система поширюється на весь життєвий цикл людини, захищає права та інтереси дітей, молоді, працездатних громадян, людей похилого віку. Однак форми здійснення соціального захисту мають відрізнятися для окремих верств громадян, у чому і полягає сутність принципу диференційованого підходу. Для працездатних громадян політика соціального захисту реалізується в забезпеченні основних прав людини у сфері праці – права на працю, відпочинок, нормальні умови праці та отримання прибутку від своєї діяльності. Головною для соціально уразливих верств населення є гарантована перевага в користуванні державними фондами споживання. Безпосередню матеріальну допомогу мають отримувати лише непрацездатні громадяни;

-інтеграція в єдину систему гарантій соціального захисту на всіх рівнях: державному та регіональному, рівні окремого трудового колективу з чітким визначенням прав, відповідальності і функцій кожного із цих рівнів, а також джерел ресурсного забезпечення. На державному рівні мають установлюватися мінімальні розміри соціальних гарантій, тобто нижні межі захисту всіх громадян та окремих соціально вразливих верств населення. Місцеві органи влади забезпечуватимуть виконання загальнодержавних соціальних гарантій і програм із захисту громадян на певній території, розроблення та реалізацію регіональних програм соціального захисту і допомоги виходячи із соціально-демографічних, національно-культурних та інших особливостей, а також фінансових можливостей;

-значне підвищення ролі особистих доходів у забезпеченні високого рівня життя. Фінанси із державних фондів споживання мають більшою мірою спрямовуватися на підтримку соціально вразливих груп населення;

-використання науково обґрунтованих соціальних нормативів як основи при розробці державних та регіональних програм соціального розвитку. Згідно з нормативами держава забезпечує гарантований доступ усіх громадян до освіти, охорони здоров'я, житла, який обмежується чітко визначеними розмірами та відповідними сферами. Послуги, які надаються понад нормативний мінімум, працездатні громадяни повинні оплачувати за власний чи колективний рахунок. Такий підхід дає змогу відродити роль стимулів до праці, активно залучати особисті доходи населення для розв'язання соціальних проблем та розробити механізм, який забезпечує соціально уразливим верствам населення перевагу при використанні державних фондів споживання;

-гнучкість системи соціальних гарантій. Захист та підтримка населення мають будуватися з урахуванням динаміки соціально-економічних процесів в умовах ринку та запобігати можливим причинам соціального напруження, соціально негативним явищам та тенденціям.

Базою соціального захисту населення є соціальна інфраструктура, яка відображає суспільні процеси і явища, забезпечує створення нормальних умов життєдіяльності населення.

У своїй основі соціальна інфраструктура є сукупністю галузей та видів діяльності, які сприяють реалізації особистих і суспільних потреб шляхом надання різних послуг. Її функції визначаються і підпорядковані цілям соціального та економічного розвитку суспільства, досягненню соціальної однорідності суспільства, всебічному гармонійному розвитку особистості. Серед цільових функцій найбільше значимими є: створення умов для оптимізації демографічних процесів; відтворення робочої сили, ефективне використання трудоресурсного потенціалу, покращення і збереження здоров'я населення, вирішення житлових проблем, підвищення якості життя, рівня добробуту.

Соціальну інфраструктуру варто розглядати в поєднанні форми і змісту, явища і сутності, загального і часткового. Якщо за формою соціальна інфраструктура є сукупністю підприємств різної власності і різних галузей, об'єднаних функцією виробництва послуг населенню, то за змістом вона є складною, масштабною, багаторівневою, ієрархічною системою, що включає елементи різного ступеня розвинутості та функціонального при значення. Як явище, соціальна інфраструктура являє собою відповідний спосіб задоволення потреб населення в послугах, а по суті – це відношення з приводу задоволення потреб населення в особливому соціально-економічному продукті – послугах. Щодо її функціонального складу, то загальновідомо, що вона включає: житлово-комунальне господарство; комплекс споживчого ринку, побутове обслуговування, громадське харчування; підприємства й організації системи охорони здоров'я, освіти, науки; дошкільного виховання; пасажирський транспорт; підприємства, організації відпочинку; спортивно-оздоровчі заклади; інформаційні комунікації; систему закладів, що надають послуги правового і фінансово-кредитного характеру. Розвиток та ефективне функціонування об'єктів соціальної інфраструктури, їх доступність населенню є важливою умовою підвищення рівня і якості життя населення країни [3].

Основними складовими елементами регіонального механізму соціального захисту населення є: 1) законодавчо-нормативна база; 2) бюджетно-фінансове регулювання регіонального розвитку та селективна підтримка окремих регіонів з боку держави; 3) реалізація державних регіональних програм, а

також індикативних прогнозів і місцевих програм соціально-економічного розвитку відповідних адміністративно-територіальних утворень; 4) створення та розвиток спеціальних (вільних) економічних зон у певних регіонах; 5) розвиток міжрегіонального та прикордонного співробітництва.

Нормативні акти регулюють порядок створення та використання регіональних фондів субвенцій, інвестування, соціальної підтримки населення. Для повнішого врахування інтересів регіонів за допомогою нормативних актів вносяться уточнення та доповнення до деяких законодавчо-нормативних актів.

Вдосконалення регіонального механізму соціального захисту населення можливе шляхом побудови раціональної управлінської моделі консолідованої соціальної відповідальності (КСВ): держава – органи місцевого самоврядування – суб'єкти підприємництва (бізнес-структури) – населення. Ефективне моделювання регіонального управління досягається при врахуванні таких факторів: наявності стабільної та надійної правової бази, знаходження економічного та фінансового інструментарію для реалізації місцевих інтересів, ефективних організаційних структур, що сприяють через економічні важелі вирішенню назрілих соціально-економічних завдань розвитку регіонів України.

Принципи формування та розподілу фінансових ресурсів між державними й місцевими бюджетами є ключовими механізмами регіонального розвитку. Держава спрямовує свою політику на зміцнення фінансової автономії адміністративно-територіальних одиниць, сприяє зростанню бюджетних надходжень від їх власних доходів.

Податкова система на центральному і місцевому рівнях базується на законодавчо встановлених стабільних ставках (нормах) податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів і розширення прав місцевих органів влади щодо запровадження місцевих податків і зборів. З метою посилення соціального захисту населення мають застосовуватися регіональні системи мінімальних соціальних стандартів.

Використання прямого державного інвестування, надання субсидій, створення спеціальних фондів для фінансування програм, залучення іноземного та вітчизняного приватного капіталу, пільгове кредитування й оподаткування, преференції та

використання позабюджетних коштів посилюють вплив держави на економіку регіонів.

Із централізованих джерел фінансуються витрати на нове будівництво, роботи з реконструкції підприємств базових галузей промисловості, агропромислового та військово-промислового комплексів, будівництво важливих природоохоронних об'єктів, тобто ті підприємства й галузі, що мають загальнодержавне значення. Держава також фінансує витрати на прискорений розвиток галузей економіки окремих регіонів, які могли б якнайшвидше забезпечити стабільне надходження валютних коштів і зростання обсягів виробництва товарів народного споживання.

Особливим напрямком державної допомоги є фінансування структурної перебудови і реконверсії депресивних територій, тобто таких, де показники розвитку відстають від нормативних або середніх по регіону. Також перевага надається регіонам з відносно низьким рівнем промислового потенціалу та надлишком трудових ресурсів, гірським та іншим регіонам зі складними природно-географічними та екологічними умовами.

У такий спосіб держава здійснює загальнонаціональні програми для розв'язання найважливіших регіональних проблем, а саме: 1) забезпечення соціальних гарантій для населення регіону; 2) фінансування будівництва й функціонування загальнонаціональних об'єктів освіти, науки, охорони здоров'я, культури; 3) надання цільової фінансової допомоги окремим регіонам для прискорення реформування економіки.

Мета регіонального управління економічним і соціальним розвитком – функціональне забезпечення вирішення всього комплексу проблем, пов'язаних із життєдіяльність населення та відносин окремого індивіду, бізнес-структур та держави. Складовим елементом регіонального механізму соціального захисту мають стати інтегративні утворення суб'єктів підприємництва на регіональному рівні, створювані на добровільній основі. Головна мета – встановлення правил поведінки на окремих ринках шляхом прийняття зобов'язань, рекомендацій, процедур, спрямованих на стимулювання окремих напрямків підприємництва, захист та відстоювання інтересів перед державою та її представниками, сприяння сумлінній конкуренції, формування практики працедавців, попередження демпінгу на регіональних ринках.

Реалізація державних регіональних програм – це засіб регулювання розвитку економіки регіонів. Вони дають можливість погодити територіальні, галузеві та державні інтереси. У своїй регіональній політиці держава використовує механізми регулювання, тобто забезпечення підтримання або зміни економічних явищ, їх зв'язків, та механізми управління за допомогою планування (директивного або індикативного) в межах об'єктів державної форми власності, де планування охоплює відтворення державної власності для виконання загальнодержавних завдань з точки зору економічної доцільності. Там, де держава виконує функції регіонального регулювання, її вплив визначають застосування субсидій, обмежень, податків тощо.

Отже, відповідно до структури власності регіонів та конкретних завдань державний вплив на соціальний захист населення регіонів може постати у формі господаря щодо державної власності та «гаранта» стосовно інших форм власності для 1) інтегрування різних економічних інтересів всіх учасників господарських процесів, 2) оптимізації факторів регіонального виробництва та забезпечення ефективності їх використання на всіх фазах суспільного виробництва, 3) забезпечення високої мотивації працівників, 4) вирішення проблем соціального захисту населення.

Регіон розглядається не як закрита система, зорієнтована на пошук внутрішньо регіональних резервів, а відкрита щодо використання джерел поза регіоном з точки зору природно-екологічної, економічної, соціальної доцільності тощо.

Основними економічними важелями для стимулювання залучення бізнесових структур до регіонального механізму соціального захисту населення можуть бути:

1) ставки та порядок оподаткування до регіонального та місцевого бюджетів;

2) бюджетні асигнування в партнерське створення об'єктів ринкової інфраструктури;

3) фінансування капітальних вкладень в інфраструктуру загального користування;

4)обсяги приватизації та націоналізації (муніципалізації) підпорядкованого майна;

5) розміщення регіонального та місцевого замовлення з поставок та підряду;

6) гарантійні послуги під реалізацію інновацій (у межах власних активів);

7) впровадження в практику регіонального менеджменту індикативного планування (п'ятирічний період) із щорічним оглядом підсумків;

8) застосування програмно-цільових методів розв'язання регіональних проблем;

9) надання преференцій щодо експлуатації місцевих природних ресурсів за інвестування в соціальні об'єкти;

10) організація та здійснення запозичень для фінансування регіональних соціальних проектів;

11) надання в оренду належного майна;

12) місцеві концесії на розробки родовищ корисних копалин;

13) організація землекористування для несільськогосподарських потреб.

Регулювання з боку регіональної державної влади та місцевого самоврядування соціального забезпечення має спиратися на використання таких інструментів: бюджетне фінансування соціальних об'єктів; ринкові методи регулювання, а саме тотожне відношення до суб'єктів підприємництва, ставки регіональних податків та зборів, обсяги приватизації та націоналізації підвідомчого державного (або муніципального майна), вплив на грошовий обсяг та кредитну політику; інвестиційна діяльність за рахунок власних або акумульованих чи залучених коштів у стратегічні об'єкти виробництва та інфраструктури.

Досягнення збалансованості між виробничою та соціальною функцією на регіональному рівні - джерело динамізації розвитку та забезпечення зростання споживання та поліпшення життєвих стандартів для населення. До державних економічних регуляторів належать податкова політика (види місцевих податків, ставки, пільги та об’єкти оподаткування); цінова політика, квоти та ліцензії дотації та субвенції, державні закупівлі. Такі економічні регулятори мусять мати цілеспрямований стимулюючий характер, бути обмеженими особливо щодо пільг і дотацій.

Регулювання соціального захисту складається з адміністративно-правового, економічного та специфічно-територіального регулювання.

Адміністративно-правове регулювання включає розробку регіональних програм на середньо-та короткостроковий періоди (до 5 років). Програми спрямовано на вирішення проблем поточної збалансованості, стабілізації економіки, подолання спаду виробництва, фінансового оздоровлення. Для забезпечення стратегічних перетворень в економіці регіону та позитивних змін у соціально-економічній ситуації можуть складатися так звані структурні програми на довго- та середньострокову перспективу (5-10 років). Також розробляється комплексний прогноз економічного і соціального розвитку України (на 10-15 років).

Пріоритетне значення в створенні ефективного механізму соціального захисту населення на регіональному рівні належить впорядкуванню бюджетних відносин, формуванню стабільності дохідної бази, розмежуванню повноважень між центром та регіонами, а також державою і місцевим самоврядуванням, функціональною градацією регіональних видатків, преференціями в сфері економічного регулювання щодо розміщення місцевих замовлень та бюджетного підряду, розвитку малого та середнього бізнесу, організації ринкової інфраструктури та ін.

Найважливішим завданням щодо регулювання соціального забезпечення населення, як складової соціальної відповідальності бізнесу, є пошук оптимальних співвідношень між обсягом та засобами державного впливу та збереженням ринкових свобод. Така система економічних регуляторів мусить мати цілеспрямований стимулюючий характер, бути строго обмеженою в часі, особливо щодо пільг і дотацій.

Специфічно-територіальне регулювання визначає конкретні методи регулювання соціального забезпечення, через проведення типологізації регіонів на макро- і мікрорівні.

Методи в їх сукупності становлять дієвий інструментарій впливу та динаміку, масштаби, ресурси та дотримання пріоритетів регіонального розвитку, затверджених на загальнодержавному рівні та узгоджених з місцевими інтересами (зайнятість, соціальне обслуговування, здорове екологічне середовище, комунікації, життєві стандарти).

Специфічно-територіальне регулювання охоплює ще й такі проблеми, як забезпечення потреб населення продовольчими і непродовольчими товарами широкого вжитку, а також об'єктами соціальної інфраструктури та житла; боротьбу з безробіттям та

забезпечення раціональної зайнятості; підтримка стабільного рівня цін на товари першої необхідності тощо.

На розвитку господарської самостійності негативно позначається відсутність соціальної структури місцевого господарства. Сьогодні вони практично не в змозі здійснювати перехід на самоуправління, тому що фактично не є повноправними господарськими суб'єктами. Формально системи місцевого самоврядування одержали широкий розвиток. Проте, аналіз їхньої діяльності показує, що інститути місцевого самоврядування, як правило, економічно малопотужні, а їхні можливості впливати на господарську і соціальну ситуацію на місцях дуже обмежені. Для реалізації своїх повноважень із соціального захисту населення місцеве самоврядування повинно мати власні ресурси у вигляді реального самостійного бюджету і муніципальної власності.

Подальший розвиток муніципального механізму соціального захисту населення пов'язаний із визначенням його функцій і відповідальності, а також економічних ресурсів та інструментів, що забезпечують їхню реалізацію. Найважливішим економічним ресурсом функціонування системи соціального захисту виступає муніципальна власність: майно органів місцевого самоврядування; муніципальні землі й інші природні ресурси; муніципальні банки та інші фінансово-кредитні організації; муніципальні заклади освіти, охорони здоров'я, культури і спорту, інше спонукуване і нерухоме майно. Формально до складу муніципальної власності включаються також засоби місцевого бюджету і муніципальні позабюджетні фонди. Мобілізація і використання фінансових засобів місцевого самоврядування повинні розглядатися як особлива сфера економічних відносин.

Регіональний механізм соціального захисту населення — це система конкретних економічних важелів та організаційно-економічних засобів, за допомогою яких здійснюється вплив владних, бізнесових та суспільних інституцій на просторову організацію суспільства щодо соціального захисту населення, забезпечується соціально-економічний розвиток регіонів, вдосконалюється структура їхнього господарського комплексу. Основою механізму виступає система консолідованої соціальної відповідальності, основні складові якої визначено у попередньому підрозділі, а роль підприємств визначається одним

із напрямів соціальної відповідальності бізнесу – соціальним забезпеченням працівників та участю в реалізації соціальних проектів.

Механізм соціального захисту населення в контексті консолідованої соціальної відповідальності повинен поєднувати у собі методи прямого і опосередкованого впливу на соціально-економічні процеси. За своїм характером ці методи можуть бути заохочувальні та обмежувальні, активні та пасивні, їх комплексне поєднання дає змогу забезпечити високу результативність у досягненні поставлених цілей [4 – 5].

В регіональній економічній політиці широко використовуються такі методи прямого економічного регулювання, як цільове фінансування, пряма фінансова допомога, надання субсидій та субвенцій тощо. Для опосередкованого економічного регулювання регіонального розвитку використовують важелі податкової, кредитно-грошової, амортизаційної, зовнішньоекономічної політики тощо [6, с. 14-15].

Принциповим питанням є вдосконалення існуючої системи бюджетного регулювання та розширення бюджетної автономії територій. У перспективі передбачається істотно розширити права місцевих органів виконавчої влади у бюджетній політиці на основі підвищення ролі місцевих податків і зборів, встановлення науково обґрунтованих нормативів відрахувань до місцевих бюджетів тощо [7 – 11].

Одним з важливих елементів регіональної соціальної політики є розробка довгострокових, середньострокових прогнозів соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей України, міст Києва і Севастополя та державних регіональних програм, за допомогою яких досягається планомірність у розвитку продуктивних сил, узгоджуються інтереси галузей і територій. На сьогодні розроблені проекти регіональних програм соціально-економічного розвитку Карпатського регіону, Полісся, Поділля, Українського Причорномор'я

В регіональній соціальній політиці особливе місце посідає економічне стимулювання розміщення нових виробничих об'єктів, здатних виготовляти конкурентоспроможну продукцію й швидко реагувати на зміну ринкової кон'юнктури. В першу чергу, це стосується розвитку малого та середнього підприємництва, яке

має виражену регіональну орієнтацію і суттєво впливає на зміни в структурі економіки. Саме малий бізнес може ефективно вирішувати проблему забезпечення незайнятого населення робочими місцями. Для досягнення збалансованого розвитку господарства певної території необхідно сприяти формуванню регіональних центрів малого і середнього бізнесу, створенню різних типів спеціальних (вільних) економічних зон, центрів активної науково-технічної діяльності [12 – 14].

Особливе місце в регіональній соціальній політиці належить різним формам міжрегіонального й прикордонного співробітництва, співробітництву з бізнес-структурами, з суспільними організаціями.

З розуміло, що на сьогодні повна реалізація пропозицій, спрямованих на побудову принципово нової методологічної бази консолідованої соціальної відповідальності, є достатньо проблематичною через існуючі інституційні, організаційні, правові бар'єри. Для їх ліквідації потрібна адміністративна реформа, яка стала б дієвим каталізатором підвищення ефективності управління процесами соціально-економічного розвитку регіонів, зробила б їх більш динамічними і мобільними [14 – 17].

Консолідована соціальна відповідальність передбачає визначення відповідних пріоритетів, тобто надання переваги на даному етапі розвитку конкретним галузям, видам діяльності, формам господарювання. Залежно від важливості поставленої мети та рівнів управління пріоритети можуть встановлюватися як на державному, так і на місцевому рівнях управління.

У системі регіональної соціальної політики особливе місце посідає механізм соціального захисту населення, який включає широкий спектр економічних важелів: пряме державне інвестування, розробку й фінансування цільових міжрегіональних програм, створення спеціальних фондів, надання субсидій і дотацій, пільгових кредитів тощо.

В умовах перехідного періоду регулююча роль муніципалітетів зводиться до створення і забезпечення, сприятливих умов для ефективного функціонування суб'єктів господарювання. Забезпечення територіальної свободи, саморозвитку і самоорганізації господарюючих суб'єктів стимулює створення на цій основі ефективної системи соціального захисту населення на регіональному рівні. Це,

зокрема, стосується розвитку підприємництва, роздержавлення і приватизації комунальної власності, приватизації майна агропромислового комплексу і земельної реформи, соціального захисту населення, формування товарного і фондового ринків, ринку праці та ін.

Муніципальне регулювання слід скерувати на комплексне вирішення соціально-економічних проблем, специфічних для кожного регіону. Для цього використовують весь набір економічних і організаційних методів управління.

Однією із складових соціальної відповідальності бізнесу є соціальне забезпечення працівників підприємства. Ця складова реалізується через систему мотивації та оплати праці на підприємстві, яка включає два пакети: 1) базовий – той, що регламентується чинним законодавством, а соціально-відповідальний бізнес повинен його дотримуватися, тобто є обов'язковим; 2) додатковий – надається підприємством добровільно для забезпечення потреб працівників та населення регіону, він регламентується договірними відносинами з органами місцевого самоврядування (регіональні угоди), суспільними організаціями працівників (трудовий договір, положення про преміювання тощо).

Основними складовими першого пакету є: основна і додаткова заробітна плати, загальнообов'язкове державне соціальне страхування, обов'язкове матеріально-технічне забезпечення спецодягом, миючими засобами, продуктами харчування, обов'язкове недержавне страхування тощо. До основних елементів другого пакету входять: 1) соціальні програми підприємства; 2) забезпечення працівників продукцією чи послугами власного виробництва на пільгових умовах; 3) недержавне медичне страхування; 4) створення або придбання послуг об'єктів соціальної інфраструктури; 5) освітні програми для працівників і членів їх сімей; 6) недержавне пенсійне забезпечення; 7) бонусні програми тощо.

Хоча обидва пакети характеризують роль підприємств у соціальному захисті працівників та населення, проте, другий відображає рівень активності та добровільність соціальної відповідальності бізнесу в окремому регіоні. Саме оцінка можливостей розширення його ролі засвідчує досягнення консенсусу консолідованої відповідальності в регіоні. Об'єктивно, що зростання ваги першого пакету обмежує

можливості формування другого, тому потребує формування виваженого інструментарію муціпального механізму соціального захисту населення для забезпечення створення сприятливого бізнес-середовища.

Список джерел

1.Дехтяренко Ю. Ф. Концептуальні засади розвитку регіональної системи соціального захисту населення в Києві / Ю. Ф. Дехтяренко, Н. М. Гринчук // Упр. сучас. містом. – 2002. – № 7–9 (7). – С. 140–143.

2.Соціальний захист населення України / за заг. ред. В. М. Вакуленка, М. К. Орлатого. – К. : НАДУ; Фенікс, 2010. – 212 с.

3.Чернюк Л.Г. Соціальна інфраструктура та її пріоритетність в системі суспільного розвитку (методолого-організаційні аспекти) / Л.Г.Чернюк, П.В.Пепа // Вісник Чернігівського держ. ун-ту. – Вип. 1 (56). – 2012. – (Серія: економічні науки). – С.10-20. (0,5 друк.арк).Антошкіна Л. І. Державне регулювання економіки України: методологія, напрями, тенденції, проблеми / Науково-дослідний економічний ін-т Міністерства економіки України / М.М. Якубовський (ред.). — К., 2005. — 410с.

4.Архієреєв С. Державне регулювання економіки: Навч. посібник для студ. екон. спец., що вивчають курси "Державне регулювання" та «Економічна політика» / Національний технічний ун-т "Харківський політехнічний ін-т" / Сергій Ігоревич Архієреєв (ред.), Н.Б. Решетняк (ред.). — Х. : НТУ «ХПІ», 2004. — 205с.

5.Богиня Д. Державне регулювання перехідних процесів / Д. Богиня // Економіка України. - 2003. - № 5. - С. 12-21

6.Воротін В. Державне регулювання економіки України: політекономічний аспект / Воротін В. //Вісник Української Академії державного управління при Президентові України. - 2002. - № 2. – С.67-80.

7.Галиця І. Державне регулювання в умовах ринкових відносин / Галиця І. // Економіка України. - 2002. - № 6. - С. 52-58.

8.Гриньова В. Державне регулювання економіки: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Гриньова В. // Харківський національний економічний ун-т. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. — 736с.

9.Державне регулювання економіки: Навчальний посібник / С. Чистов, А. Никифоров, Т. Куценко та ін. // М-во освіти України; КНЕУ. - 2-ге вид., доопрац. і доп.. - К.: КНЕУ, 2005. - 316 с.

10. Державне регулювання економіки: Підручник для студ. вуз./ І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога; За ред. І.Ммхасюка. - Львів: Українські технології, 1999. - 639 с.

11. Дідківська Л. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник / Л. Дідківська, Л. Головко,. - 5-те вид., стереотип.. - К.: Знання, 2006. - 213 с.

12. Долішній М. Моделі державного регулювання в ринковій економіці / М. Долішній // Економіка України. - 2002. - № 6. - С. 13-22

13. Кущевой Д. Особливості державного регулювання регіональної економіки /Д.Кущевой//Економіст. - 2002. - № 3. - С. 67-69.
14. Лукінов І. Методи і засоби державного регулювання економіки перехідного періоду / І. Лукінов // Економіка України. - 2004. - № 5. - С. 7-11
15. Могильний О. Державне регулювання економіки: Навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / О. Могильний // Інститут підготовки кадрів держ. служби зайнятості України. — К. : ІПК ДСЗУ, 2006. — 490 с.
16. Скрипник А. До питання про державне регулювання економіки / А. Скрипник //Фінанси України. - 2003. - № 6. - С.86-93.
17. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи. – Черкаси : Брама-Україна, 2006. – 620с.
© Мазур І.М., 2016

5.5. Розвиток соціальної відповідальності бізнесу як напрям підвищення якості життя населення регіону

Забезпечення високої якості життя населення на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України є однією з нагальних проблем та стратегічним пріоритетом модернізації суспільства. Якість життя є багатоаспектним явищем, що формується внаслідок складної взаємодії об'єктивних та суб'єктивних чинників, та визначається і частково навіть визначає можливості і напрями соціально-економічного, суспільно-політичного, екологічного розвитку держави та регіонів.

Якість життя трактується як головна мета соціально-економічного розвитку та найважливіший критерій ефективності управління економічними процесами та соціальною сферою. Важливо визначити, як впливає суспільство на світогляд та світосприйняття людини, чи є у неї можливість отримувати задоволення від процесу праці, чи може вона розвиватися протягом усього життя та, будучи здоровою, робити значний внесок у загальносуспільний розвиток [1, 10].

Дійсно, нині важливим завданням є узгодження цілей стійкого розвитку країни та регіонів, що включає стабільне економічне зростання, збереження довкілля, вирішення гострих соціальних проблем, суспільно-політичний розвиток тощо, із цілями поліпшення якості життя населення. Причому,

визначаючи рушійні сили та фактори стійкого розвитку і підвищення якості життя населення, не варто забувати і про роль бізнес-середовища у цьому процесі. Адже не лише держава має опікуватись зазначеними проблемами, а й бізнес та громадянське суспільство, головними рушійними силами такої взаємодії має стати соціальна відповідальність людини-громадянина, людини-працівника, підприємства, громадських організацій і держави.

Пріоритетність цілей та напрямів стійкого розвитку і вирішення найгостріших проблем визначається на міжнародному рівні. Так, у Нью-Йорку, 25 вересня 2015 р. 193 держави-члени Організації Об'єднаних Націй на початку триденного Саміту зі сталого розвитку одностайно прийняли сміливу нову глобальну програму з ліквідації бідності до 2030 року та забезпечення сталого майбутнього. Голова Генеральної Асамблеї ООН Могенс Ліккетофт назвав Порядок денний у галузі сталого розвитку на період до 2030 року «амбітним» засобом протидії таким проявам несправедливості, як бідність, маргіналізація та дискримінація. «Ми визнаємо необхідність зменшення нерівності та захисту нашого спільного дому шляхом зміни несталих моделей споживання та виробництва. Ми також визначаємо всезагальну потребу в усуненні політики розділу, корупції та безвідповідальності, яка живить конфлікти та стримує розвиток» [2].

Таким чином, світова прогресивна спільнота визначає одним із напрямів забезпечення сталого розвитку та підвищення якості життя населення посилення відповідальності усіх суб'єктів. Не применшуючи ролі держави, варто відмітити, що розвиток саме корпоративної соціальної відповідальності є дієвим інструментом вирішення багатьох вищезазначених соціальних, економічних, екологічних і суспільних проблем.

Як зазначають професори Колот А.М. та Грішнова О.А., корпоративна соціальна відповідальність – це система економічних, соціальних, екологічних заходів, а також етичних норм і цінностей компанії, які реалізуються на основі постійної взаємодії з заінтересованими сторонами (стейкхолдерами) і спрямовані на зменшення нефінансових ризиків, довгострокове покращення іміджу і ділової репутації компанії, а також на зростання капіталізації, набуття конкурентних переваг та стратегічної стійкості бізнес-структури [3, 55].

При цьому наголошуємо, що корпоративна соціальна відповідальність може існувати лише за умови соціально відповідальної держави та соціально відповідальної діяльності громадянського суспільства, основні питання взаємодії яких вже досліджувалися вітчизняними науковцями [3; 4; 5].

Упродовж останніх десятиліть бізнесом виконано значний ривок в усвідомленні власної відповідальності в питаннях збереження довкілля, вирішення соціально-економічних проблем, підвищення якості життя місцевих громад, дотримання прав людини, протидії корупції та ряду інших проблем, важливість яких визнається суспільством.

- Оприлюднення досягнень підприємств у сфері соціальної відповідальності здійснюється через їх нефінансову звітність. За даними компанії KPMG глобальні тенденції нефінансової звітності такі:

- Майже три чверті N100 компаній готують звіти з корпоративної відповідальності. Серед компаній G250 цей показник складає більше 90 відсотків.

- Найбільше звітують компанії в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.

- Найвищі показники нефінансової звітності в світі мають чотири країни з економікою, що розвивається: Індія, Індонезія, Малайзія і Південна Африка.

- Найбільше звітують компанії сфери роздрібної торгівлі.

Нова глобальна тенденція – включати корпоративну соціальну відповідальність в річну фінансову звітність. Це роблять майже 3 з 5 компаній, в порівнянні - 1 з 5 у 2011 році.

- Кількість компаній, які випускають інтегровані звіти, залишається низькою: близько 1 з 10.

- Незалежний аудит нефінансової інформації утвердився в якості стандартної практики серед найбільших компаній світу. Це практикують майже дві третини компаній G250.

- Глобальна ініціатива зі звітності (GRI) залишається найпопулярнішим добровільним керівництвом зі звітності в усьому світі, разом з тим, використання GRI знизилося серед найбільших компаній світу [6].

Українська практика свідчить, що протягом останніх років дедалі більше компаній поінформовані про корпоративну соціальну відповідальність та включають її до своїх стратегічних

цілей, готують та оприлюднюють нефінансову звітність, беруть участь в дослідженнях соціальних інвестицій, демонструючи високий рівень відкритості. Однак до цього процесу так само, як і в світі, долучені лише великі підприємства, і як відзначає Петрашко Л.П. [7, 297], соціальна відповідальна поведінка компаній не є масовим явищем в Україні і стає звичною практикою лише для незначної кількості великих компаній.

Разом з тим, на тлі зниження темпів соціально-економічного розвитку України в цілому практики щодо впровадження стратегій корпоративної соціальної відповідальності спостерігаються лише на великих підприємствах, в той час як малий і середній бізнес здебільшого корпоративною соціальною відповідальністю не охоплений, а реалізує її у формі разових благодійних акцій. І зрозуміло, оскільки малий бізнес не має необхідної матеріально-технічної та фінансової основи навіть для власного розвитку, а програми корпоративної соціальної відповідальності середнього бізнесу часто обмежуються внутрішньою соціальною політикою.

Внаслідок економічних потрясінь останніх років ліквідують соціальні програми навіть великі компанії. Відбувається падіння інтересу бізнесу до соціальної відповідальності. Частина компаній ліквідували зовнішні програми, зосередившись на програмах щодо співробітників.

Варто наголосити, що така ситуація є загрозливою для стійкого регіонального розвитку та забезпечення якості життя населення, адже в регіонах здійснюють діяльність корпорації, великі і середні підприємства, які використовують ресурси території, її економічний і трудовий потенціал. А скорочення соціально відповідальних програм цих підприємств негативно позначається на розвитку вітчизняних регіонів.

Дійсно, об’єктом, на який спрямовується соціальна активність підприємств, є регіон їх базування, а соціальна відповідальність бізнесу торкається інтересів його соціального оточення, а саме місцевих громад, регіональних органів влади тощо. Підприємства, що реалізують систему корпоративної соціальної відповідальності, на виході досягають стійкого розвитку бізнесу. Такі бізнес-структури є каталізаторами соціально-економічного розвитку регіонів і країни в цілому.

Схематично такий взаємозв'язок розвитку корпоративної соціальної відповідальності підприємств регіону та забезпечення стійкого регіонального розвитку і якості життя населення наведено на рис. 1.

Рис. 1. Вплив розвитку корпоративної соціальної відповідальності на підвищення якості життя населення та стійкий розвиток регіону.

Побудовано автором

На нашу думку, чинники формування середовища стійкого розвитку (економічного, соціального та екологічного) та середовища якості життя населення (економічного, природного, суспільно-політичного та соціального(за визначенням [1, 24-25]) багато в чому перетинаються. А, як зазначалося, суттєва відповідальність за них на регіональному рівні лежить саме на бізнес-спільноті. Таким чином, розвиток корпоративної соціальної відповідальності підприємств регіону дасть можливість, поліпшуючи фінансові показники, капіталізацію та конкурентоспроможність самого підприємства, сприяти вирішенню багатьох соціально-економічних та екологічних регіональних проблем.

Наприклад, здійснюючи програми забезпечення гідних умов праці персоналу, гідної оплати праці, професійного розвитку та оздоровлення персоналу, підприємство таким чином спряє гідній зайнятості в регіоні, підвищенню рівня життя та здоров'я населення регіону. І навпаки, до погіршення якості життя населення в регіоні призводять збільшення частки нестійкої зайнятості чи зростання безробіття.

У цілому, Інтегральний ефект підвищення рівня корпоративної соціальної відповідальності підприємств регіону буде виражатися у формуванні таких факторів середовища якості життя населення, які сприятимуть поліпшенню як об'єктивних, так і суб'єктивних її компонент, зокрема, у економічному розрізі - в збільшенні сумарного валового регіонального продукту, у соціальному - у забезпеченні умов для збереження соціальної стабільності і гідного рівня та якості життя населення регіону, в екологічному - у зменшенні негативного впливу діяльності корпорації на екологічну ситуацію в регіоні.

Разом з тим, за сучасної кризової ситуації для того, щоб вітчизняним підприємствам наблизитись до світового рівня соціальної та екологічної відповідальності, їм належить зробити ряд важливих кроків. Передусім, необхідно впровадити концепцію сталого розвитку та корпоративної соціальної відповідальності в різних формах. При цьому важливо реалізувати постійний структурований діалог з владою всіх рівнів і суспільством про соціальну відповідальність свого бізнесу, а представники влади і громадянського суспільства також повинні взяти на себе свою частку соціальної відповідальності.

Зокрема, основні заходи щодо підтримки розвитку соціальної відповідальності підприємств з боку регіональних органів влади в узагальненому вигляді наведені на рис. 2.

Як зазначає Гальченко С.А., взаємодія і співпраця на місцевому і регіональному рівні може здійснюватися у формі міжсекторного соціального партнерства [8, 7]. Тоді підтримка бізнес-спільноти набуде більш узгодженого характеру і суттєво вплине на зміну рівня і якості життя населення регіонів.

Рис. 2. Заходи щодо підтримки розвитку соціальної відповідальності підприємств з боку регіональних органів влади

Побудовано автором

Впровадження концепції соціальної відповідальності бізнесу дасть можливість компанії не тільки інформувати стейкхолдерів про свою активність у соціальному розвитку, про внесок в соціально-економічний розвиток регіону, але і виявляти слабкі місця та планувати заходи щодо їх усунення до виникнення критичних ситуацій, сприяти залученню додаткових інвестицій, необхідних для створення нових робочих місць, зміцнення місцевої інфраструктури, зниження рівня бідності, а також поширення передових технологій, стимулювання міжрегіональної взаємодії, прискорення економічного зростання.

Як зазначає Разгуліна К.Д., соціальні програми бізнесу, спрямовані на розвиток територій присутності, більш ефективними може зробити, по-перше, орієнтація на досягнення значущого соціального результату при дотриманні бізнес-інтересів компанії. По-друге, розробка та реалізація соціальної програми в результаті спільної роботи компанії, органів державної влади та регіонального самоврядування на основі принципів соціального партнерства, а не в якості разової акції «соціально відповідальний бізнес». По-третє, використання інноваційного підходу з метою підтримки нових соціальних технологій і сучасних механізмів управління, перш за все конкурсний розподіл коштів, часткове фінансування, моніторинг та оцінка соціальних і економічних результатів діяльності підприємств [9, 230].

Підвищення ролі вітчизняного бізнесу в регіональному розвитку передбачає також необхідність здійснення таких заходів: інтегрування соціальної відповідальності бізнесу в систему корпоративного управління, розвиток організаційного забезпечення соціальної діяльності шляхом створення профільних комітетів, впровадження принципів регулярної роботи над нефінансовою звітністю; систематична взаємодія як з внутрішніми, так і з зовнішніми стейкхолдерами, розглядаючи дані взаємовигідні відносини як найважливіший ресурс сталого розвитку компаній; підтримка процесу обміну передовим досвідом та поширення кращих практик у сфері соціальної відповідальності бізнесу на громадських, професійних та експертних майданчиках як на рівні регіону, так і на рівні країни в цілому (узагальнено за [9, 230]).

Таким чином, розвиток корпоративної соціальної відповідальності підприємств регіону дасть можливість наблизитись до досягнення цілей сталого розвитку, а успішна модернізація економіки і соціальної сфери передбачає вибудовування ефективних механізмів взаємодії між суспільством, бізнесом і державою, спрямованих на координацію зусиль усіх сторін, забезпечення врахування інтересів бізнесу і різних соціальних груп при виробленні та проведенні соціально-економічної політики.

Список джерел

1. Вимірювання якості життя в Україні, Аналітична доповідь / Лібанова Е.М., Гладун О.М., Лісогор Л.С. та ін. – К.: 2013. – 50 с.

2. Історичний новий Порядок денний у галузі сталого розвитку одностайно прийнятий 193 державами-членами ООН. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: - http://www.un.org.ua/ua/informatsiinyi-tsentr/news/3579-2015-09-28-12-06-08-istorichniy-noviy-poryadok-den

3. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2012. - 501 с.

4. Колот А. М. Соціальна відповідальність: начальний посібник / [А. М. Колот, О. А. Грішнова та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. — К. : КНЕУ, 2014. — 552 с.

5. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О.Ф. Новикова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова та ін.; НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2013. – 296 с.

6. Головні тренди нефінансової звітності від KPMG. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: - http://csr-ukraine.org/news/головні-тренди-нефінансової-звітнос/

7. Петрашко Л.П. Корпоративна відповідальність: кроскультурні моделі та бізнес-практики: монографія. – К.: КНЕУ, 2013. – 342 с.

8. Гальченко С.А. Специфика корпоративной социальной ответственности: региональный аспект / С.А. Гальченко // Управленец. – 2015. - № 5/57. – С.4-7.

9. Разгулина Е.Д. Оценка влияния крупнейших предприятий на социально-экономическое развитие территорий / Е.Д. Разгулина // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции и прогноз. – 2014. - № 3 (33). – С. 223-234.

© Василик А.В., 2016

5.6. Вплив соціального капіталу на соціально-економічне зростання України

Україна є незалежною державою вже понад 25 років. У спадок від Радянського Союзу вона отримали потужний потенціал промислового, наукового, а також військового спрямування. Проте за часи незалежності не лише примножилось успадковане, але й було втрачено значну його частину. Не можна ставати на захист радянського устрою, адже з соціально-економічної точки зору він був далеким від ідеалу (не говорячи вже про політичний аспект), але те, що ми маємо зараз в державі, відображує також далеко не ту країну, за яку боролися багато поколінь патріотів-українців.

І хоча і держава є незалежною, а після Революції Гідності населення почало більше відчувати себе європейськими, світ дізнався хто такі українці, проте значна кількість проблем, які існували раніше, залишилися і понині. Громадянин України і досі страждає від безробіття, інфляції, корупції та інших «хвороб», які повільно знищують суспільство, роблять його більш вразливим для зовнішніх загроз, які підривають самобутність державності, підносять деякі іноземні культури і традиції на вищий, за український національний спадок, рівень. Тобто відбувається руйнування суспільства зсередини. Що в свою чергу, звичайно ж, впливає на економічний стан України. Кожні політичні обіцянки починаються з економічного блоку: підвищити пенсії і зарплати, подолати інфляцію тощо. І в більшості випадків, політики вирішують ці питання за допомогою міжнародних фінансових запозичень. Звісно, спочатку народ може відчути позитивні зміни, але вони будуть тимчасові й доволі ілюзорні.

Виходячи з усього цього, можна стверджувати, що всі проблеми України починаються з соціальної складової. Всі інші негаразди, які стосуються політики, економіки, спорту, мистецтва тощо, є похідними.

Дослідженням впливу соціальних та суспільних явищ і процесів на економічне зростання та зміцнення державності присвячено багато наукових праць. До цього питання зверталися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці та мислителі. Зокрема, Лесечко М., Степаненко В., Лиховид О., Валлє В., Шаповалова Т. Вагомий внесок в дослідження впливу соціальної складової на всі

сфери людської діяльності зробили Патнем Р. та Фукуяма Ф., які через поняття соціального капіталу розглядали суспільну інтеграцію та довіру між індивідами як запоруку соціально-економічного розвитку будь-якого суспільства.

В останні десятиліття світові політологи, соціологи і економісти все частіше звертаються до такого поняття як соціальний капітал. Навколо цього точиться багато дискусій, що впливають як на саме визначення соціального капіталу, так і на доцільність називати цей показник саме соціальним капіталом.

Так, В.Л. Римський [1] вважає, що поняття «соціальний капітал», яке було введено для врахування впливу соціально-культурних факторів на економічний розвиток, можна розуміти, як: внесок організацій в економічну діяльність; сукупність соціальних зв'язків і відносин, встановлених взаємних зобов'язань, які нарівні з економічним і фінансовим капіталами можуть накопичуватися і витрачатися, інвестуватися в різні види економічної діяльності, та приносити опосередковано конкретні фінансові прибутки.

Виходячи з цього, соціальний капітал є особливою формою капіталу, якій притаманні такі властивості, як:

- неможливість бути приватною власністю, оскільки є колективним або суспільним благом;

- соціальна природа, оскільки є результатом взаємовідносин між індивідуумами, економічними агентами в соціальних мережах і базується переважно на неформальних нормах, моральних цінностях, які сприяють досягненню їх членами кращих результатів і спільної мети;

- зменшенню трансакційних витрати та сприянню досягненню між економічними агентами консенсусу і взаємовигідної згоди;

- входження у структуру активів суб'єктів господарювання, що може використовуватися ними та впливати на рівень розвитку економіки.

Важливе значення серед цих властивостей має те, що соціальний капітал сприяє зменшенню трансакційних витрат. Такі витрати пов'язані з перестрахуванням економічних агентів у процесі їх спільної діяльності. При наявності високого рівня соціального капіталу, тобто в даному значенні – довіри, необхідність в нотаріусах, поручителях та в інших посередницьких суб'єктах і механізмах відпадає. Це в свою чергу

впливає на цінову політику суб'єкта господарювання: ціни менші, тому що виключаються додаткові витрати. Аналогічно логістичним ланцюгам постачання: чим менше посередників, кожен з яких робить свою націнку, тим менша ціна товару для кінцевого споживача.

Звернемо увагу ще на одне визначення даного поняття, яке буде найбільш близьким для умов України, особливо після Революції Гідності. Як зазначає український соціолог і економіст Юрій Саєнко, «соціальний капітал – це добровільне об'єднання громадян, засноване на взаємній довірі один до одного з метою вирішення завдань локально, без участі держави й партій. Це соціальна енергія, сила, яка виливається в соціальні дії для вирішення тих чи інших проблем. Соціальний капітал, хоча й може «запускатися» акціями протесту, є об'єднаною діяльністю людей упродовж усього періоду вирішення певних проблем. Потім громадський рух може припинити свою діяльність, але з появою нових завдань він набуває громадянського досвіду. Це має стосунок до інстинкту безпеки — саме він дає людям змогу переборювати страх і зберігати спільність, а паростки свободи жодна влада задушити не може» [2]. Це визначення соціального капіталу відображає вже дещо іншу, хоч багато в чому пов'язану з минулою думкою, сторону суспільного життя – людину як активного учасника суспільних процесів.

Таким чином, при розрахунку національного обсягу соціального капіталу, необхідно взяти до уваги два показники – довіра і участь у громадських організаціях. Рівень соціального капіталу вимірюється за даними соціологічних досліджень. Але найточнішу інформацію ми можемо отримати лише в ході регулярного моніторингу процесів, які регулюють рівень соціальної довіри у суспільстві.

Довіра має такі різновиди:

- довіра певної спільноти до людей – своїх співвітчизників, яка формується під впливом участі у громадському житті;

- довіра до політичних інститутів, яка суттєво залежить від впливу першого виду, але в даному випадку вирішальним є рівень легітимності даних політичних інститутів.

Тому останній вид довіри (політична), об'єктивніше буде вважати компонентом політичної культури, а не складовою соціального капіталу. Ці два види довіри необхідно розрізняти за

сферами суспільної діяльності індивідів. Соціальна сфера – громадська, а політична – громадянська [3].

Попри це, проблема вимірювання соціального капіталу широко дискутується соціологами та економістами. Дослідження Світового банку щодо методики вимірювання базуються на оцінюванні п'ятьох компонентів:

- соціальні групи та мережі (оцінюються такі індикатори, як щільність членства, різноманітність членів, ступінь демократичності функціонування, ступінь зв'язку з іншими групами);
- довіра (соціальна довіра як довіра до незнайомців та довіра до інститутів, включаючи їх оцінку з позиції соціальної справедливості);
- колективна дія (волонтерство і участь у заходах місцевої спільноти);
- соціальна інтеграція (соціальна згуртованість та індивідуальний досвід соціального виключення);
- інформація та комунікації (вимірюється доступність технічних засобів для комунікації у певній спільноті та поза її межами: послуг пошти, телефонного зв'язку, ЗМІ та Інтернету).

Соціальний капітал є фундаментом успішного суспільства і демократії. Р.Патнем [4] пов'язує його з громадянським суспільством, яке характеризується активною участю громадян у суспільному житті. Справді, соціальний капітал є важливим елементом громадянського суспільства, оскільки він дає змогу різним групам об'єднуватися для захисту інтересів, що недостатньо враховуються державою, і сприяє налагодженню партнерських відносин між державою та громадянами. Беручи участь в організаціях громадянського суспільства, громадяни можуть використовувати соціальний капітал для укріплення демократичних засад управління державою. Соціальний капітал дозволяє громадянському суспільству брати активну участь у державному управлінні.

Суспільства країн пострадянського простору, на жаль, не мають розвиненої культури створення добровільних об'єднань. Руйнування громадянського суспільства, яке на довгі роки ускладнило розвиток ринкової економіки і демократії, мабуть, є найбільш деструктивним наслідком тоталітарного режиму. Тоталітарна держава вела свідому політику знищення всіх

потенційних суперників влади і підкорення собі всіх соціальних інститутів: від різноманітних об'єднань громадян - до сім'ї.

Варто зазначити, що соціальний капітал має винятковий вплив на суспільно-політичні процеси в державі, саме тому можна сказати, що економічне процвітання держави, її стабільність і розвиток – є складовими соціального капіталу. Країни з високим рівнем соціального капіталу мають також відповідно високий індекс людського розвитку. Саме соціальний капітал держави створює підґрунтя для реалізації її людського капіталу.

Проведемо аналіз соціального капіталу в Україні на основі оцінки довіри громадян та їхньої участі в громадських організаціях.

Існує думка, що наявність великої кількості громадських об'єднань різного типу є запорукою становлення громадянського суспільства, так як примножується соціальний капітал, що в свою чергу стимулює економічне зростання в державі. На захист цього твердження Р.Патнем [4] проводить паралелі якісних економічних змін в суспільстві з високою громадською активністю учасників цього суспільства. Пояснюється це тим, що активний громадянин, перебуваючи в кількох соціальних об'єднаннях (спортивні клуби, громадські організації, навчальні курси тощо), набуває ще більше корисних зв'язків, які використовуються в його економічній діяльності. В здорових економічних умовах зростання результатів господарської діяльності кожного окремого індивіда веде до якісних змін загалом в усьому суспільстві. При спільних діях таких індивідів результат є ще більшим, так як спрацьовує ефект синергії. Таким чином, в даній ситуації виграють всі: і окремі суб'єкти, і суспільство загалом.

Що стосується України, то ситуація з громадськими організаціями в нашій державі за час незалежності змінилася суттєво. Так, якщо у 1991 р. в Україні діяло близько 300 організацій, у 1992 р. – 1356, у 1993 – 3257, у 1996 р. понад 12000, в 2000 р. – понад 27000, то до 2014 року їхня кількість зросла до понад 75000 таких утворень. Проте, незважаючи на кількісну складову, як спостерігалася і низька довіра до учасників цих утворень. Так, М. Кармазіна зазначала, «громадські організації нині є тим інститутом, який, на жаль, не викликає довіри» [5].

Згідно даних, які надає Центр Розумкова, в березні 2013 році лише 4,5% респондентів відповіли, що вони повністю довіряють громадським організаціям, в той час, коли 17,8% негативно налаштовані проти таких утворень. Революція Гідності кардинально змінила ставлення суспільства до громадських об'єднань. Патріотизм і відданість активістів, проявлених на Майдані, показали зовсім іншу сутність громадського діяча. Це сприяло тому, що за підсумками 2013 року громадські організації були одними з трьох суспільних інституцій, що мали позитивний баланс довіри-недовіри (+2%). В 2014 році цей показник зріс до +9% [6].

Останні революційні події та нинішня гостра військово-політична ситуація в державі, досить сильно сколихнуло громадян України, що спричинило перезавантаження великої кількості суспільних цінностей. Це посприяло зростанню довіри до громадських організацій, кількості громадських організацій та самих громадських активістів. Як свідчать результати моніторингу Інституту соціології НАН України [7], у 2013 році понад 17% українців були членами громадських, політичних організацій чи рухів. Тобто, згідно статистичних даних, кожна шоста людина була активним громадським діячем, так як виступала членом якого-небудь громадсько-політичного об’єднання.

Результати соціологічних опитувань говорять, що найпоширенішою причиною незначного залучення громадян до активної громадської діяльності є брак часу (43,4%). На другому і третьому місцях серед причин негромадської активності розташувалися: незнання як досягти своєї мети (13,8%) та недостатність грошей для здійснення такої діяльності (12,2%). При серйозному підході до цієї діяльності, такі фактори взагалі є несуттєвими. Оскільки, хоча механізм та фінансово-матеріальне підґрунтя реалізації будь-якої справи має важливе значення, існування громадських організацій покликано вирішувати саме питання такого характеру. Тобто вище зазначеним причинам можна дати більш справедливу назву – небажання індивіда виходити за межі своєї зони комфорту та егоїзм.

Підтвердженням викладеної вище думки є результати наступного опитування, проведеного Інститутом Разумкова. У 2013 році, як і в 2008р. найбільшим стимулом людини до активних громадських дій була корисність від такої діяльності

для неї та її сім'ї – 37,4% та 37,1% відповідно. Однак, за цей п'ятирічний інтервал сталися позитивні зміни в даному питанні. Так, якщо у 2008 році потреба до активної громадської діяльності заради користі суспільству могла з'явитися лише у 14,8% опитаних, то у 2013 році цей відсоток зріс майже вдвічі – до 26,4%. Тобто за п'ять років сталося різке зростання суспільної свідомості громадян України.

Позитивним також можна вважати той факт, що лише 13% українців займаються громадською діяльністю заради грошей. При цьому, 27,3% - тому, що ця діяльність відповідає їхнім переконанням, а 37,5% - тому, що для них ця діяльність є цікавою. Тобто майже 60% громадських діячів можна вважати відданими своїй справі та тій ідеї, яку вони пропагують, займаючись громадською діяльністю. Це є не мало важливою запорукою становлення ефективного громадянського суспільства. Революційні події повинні пришвидшити цей процес. Соціологічні опитування наводять цікаві дані: громадяни переважно позитивно ставляться до того, що до Верховної Ради були обрані громадські активісти: 40% сподіваються, що вони зможуть внести позитивні зміни у діяльність Верховної Ради, а 19% вважають, що саме через громадську активність і має оновлюватися Верховна Рада [7]. Однак, чи дійсно колишні громадські активісти можуть змінити на краще політичну сферу життєдіяльності нашого суспільства, це складне питання. Багато в чому це залежить від внутрішніх стимулів людей, від їх ментальності та ін.

З-поміж величезної кількості компонентів поведінкового впливу важливу роль у житті людини та окремої нації відіграє її менталітет. Менталітет — своєрідний стан і спрямованість індивідуальної та групової свідомості, набір уже складених на підсвідомому рівні, норм, принципів, архетипів, життєвих орієнтацій, відтворення сукупного досвіду попередніх поколінь. У науковій літературі змістовими аналогами цього терміну є такі категорії, як «світогляд», «національний характер», «етнічна самосвідомість» тощо.

Менталітет українців формувався в різних історичних умовах. Саме історичний вплив на економічну і соціальну ментальність української нації набуває неоднорідного забарвлення, оскільки окремі частини сучасної її території у різні історичні епохи належали до складу різних державних утворень

(Київська Русь, Галицько-Волинське князівство, Велике Литовське князівство, Польське королівство, Московське царство, Козацька держава, Річ Посполита, Російська імперія, Австро-Угорська імперія, УНР, ЗУНР, СРСР тощо). Все це не могло не залишити історичний слід в економічній ментальності та поведінкових мотивах українського народу [8].

Звідси випливає, що економічна поведінка визначається насамперед суспільною свідомістю, яка формується під впливом традицій, релігії, соціокультурних та етнічних особливостей. Масове культивування українцям системи «колективних цінностей», їхній пріоритет над індивідуальними інтересами та потребами людини, зрівняльні принципи розподілу спричинили певні ментальні деформації, які відобразилися і на економічній поведінці.

Стереотип мислення українців спрямований переважно в сторону потреби та вимоги надання прав. Проте, аніж постійно заявляти про права, потребувати їх і пред'являти претензії до держави з приводу недоотримання прав, доцільно перш за все почати потребувати від себе (починаючи з дотримання елементарних правил поведінки, відповідальності за наслідки власної економічної діяльності, коректності стосунків, культури мови, моралі, етики тощо). Саме ці чинники і складають каркас ментальності нації та економічної культури, складовою якої є соціально-економічна поведінка. Моральні цінності визначають напрям самомотивації, в тому числі й економічної, а також добровільні обмеження поведінки там, де є небезпека нанесення шкоди суспільству. Сьогодення свідчить про недостатній рівень суспільної моралі та культури українців і потребується нагальне її становлення.

Навіть нині, у складний військово-політичний період історії української держави, суспільство розділилося на кілька таборів за своїми інтересами і вимогами. Є військові й волонтери, які борються за існування України. Є політики і чиновники, які в більшості випадків, лише роблять вигляд, що вирішують життєво важливі для держави справи. До третього ж табору відноситься зациклена на собі частина громадян, яка лише вимагає від держави кращого життя, шукає винних серед політиків, яких же і вибирала, і уникає проявів громадської активності, тому що вважає, що їй всі винні, без найменших натяків на зворотне.

У більшості випадків, вхід громадських діячів до Верховної Ради є позитивним явищем. Для них краще відомі всі соціально-економічні проблеми суспільства, ніж для представників бізнесу та науковців, тому що це вихідці з того середовища, де ці проблеми виникають і чинять свій негативний вплив.

Відштовхуючись від цієї позиції, стає зрозумілим, що на фоні децентралізаційних процесів, які мають місце в Україні, фактор громадської активності може бути вирішальним. До влади на місцях повинні приходити не пенсіонери та фанатики різних політичних партій, а активні громадяни зі сміливими ідеями, спрямованими в майбутнє, а не на збереження і поклоніння старим устоям. Важливо, щоб серед цих громадян було більше патріотичної молоді, які можуть вести за собою своїх ровесників і при цьому завойовувати своєю відданістю справі й активністю, повагу серед старшого покоління. З врахуванням більш автономного управління всіма матеріально-фінансовими ресурсами на місцях, якісні соціально-економічні трансформації у державі стають більш реалістичними.

Для прикладу візьмемо один з населених пунктів у Київській області [9]. На останніх місцевих виборах до влади прийшли більш молоді і енергійні люди на чолі з таким же молодим головою. При цьому новий голова років десять до цього був активним громадським діячем, який зумів принести багато якісних змін не лише в життя свого населеного пункту, але й всього району. Після становлення його як голови місцевої ради, вправно управляючи наявними ресурсами, лише за півроку він зміг вирішити більшу частину проблем, які існували в цьому населеному пункті. Було створено інформаційні джерела органу місцевого самоврядування, почали створюватися нові спортивні об'єкти та дитячі майданчики, заасфальтовано кілька нових вулиць, встановлено світлофор з дорожньою розміткою, вирішено питання збору сміттєвих відходів та ін. Варто зазначити, що значну частину цих проектів вдалося реалізувати за рахунок активізації населення на громадських засадах. Але, і при цьому залишилися критики та шкідники, які заважають перетворенню цього населеного пункту у розвинений і процвітаючий.

Звичайно, в таких умовах (де є активна громада і відкрита до співпраці місцева влада) сприятливіше вести бізнес і формувати нові соціально-економічні об’єкти. У цьому

середовищі впровадження моделі соціально-орієнтованого підприємництва, можна реалізувати у найкоротші терміни і з максимальним корисним ефектом для економіки та соціальної інфраструктури населеного пункту. В основу концепції моделі соціально-орієнтованого підприємництва закладено активну громадську позицію місцевого населення, так як саме за рахунок акумулювання фізичних, інтелектуальних та матеріально-фінансових ресурсів громади пропонується створювати суб'єкт господарювання такого типу.

Отже, соціальна складова в усіх сферах життєдіяльності суспільства являється основною. У ній формується культура, ставлення людей один до одного, економічна поведінка тощо. Це спричинило виокремлення такого типу капіталу як соціальний, основними моментами якого є наявність довіри між людьми та активна громадська позиція членів суспільства. Громадська позиція в Україні знаходиться ще на доволі низькому рівні, що можна пояснити впливом радянського минулого та взагалі особливостями менталітету українців.

Розвиток соціального капіталу в Україні є важливим, особливо зважаючи та процеси децентралізації влади. У цій ситуації активність населення та міцні довірчі стосунки між його членами є запорукою ефективної реалізації політики передачі більших повноважень на місця. Соціально-економічний розвиток населених пунктів залежить від спільних узгоджених дій органів місцевого самоврядування та громади. Це також створює більш сприятливі умови для реалізації моделі соціально-орієнтованого підприємництва.

Список джерел

1. Шаповалова Т.В. Соціальний капітал в економіці: спільні та відмінні властивості / Т. В. Шаповалова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. - №4.

2. Валлє В. Соціальна енергія та українське суспільство [Електронний ресурс] / Соціальна мережа для співпраці вчених. – Режим доступу: http://www.academia.edu/12157588.

3. Дроздова А. Соціальний капітал в контексті розвитку громадянського суспільства / А. Дроздова // Політичний менеджмент. – 2013. – №1-2.

4. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Пер. с англ. А. Захарова / Р. Патнэм. – М.: Московская школа политических исследований, 1996.

5. Зорич О. Громадські організації в Україні як суб'єкти формування громадської ідентичності: криза чи відродження? /О. Зорич // Наукові записки. ІПіЕНД ім. І.Ф. Кураса НАН України. – Вип. 6 (74).

6. Результати соціологічного дослідження «Громадська думка : підсумки 2014 року» [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/news.php?news_id=573.

7. Чи є Ви членом будь-якої громадської організації? (опитування в Києві) [Електронний ресурс] / Центр Розумкова. – Режим доступу: http://razumkov.org.ua/ukr/socpolls.php?cat_id=16.

8. Терещенко Н.В. Ментальність української нації як складова соціально-економічної поведінки в умовах розвитку неокапіталізму початку XXI ст. / Н. В. Терещенко // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. - 2013. - №1.

9. Офіційний сайт Погребської сільської ради Броварського району Київської області. – Режим доступу: http://www.rada-pogreby.com.ua/

© Кривобок П.В., 2016

5.7. Розвиток соціальної сфери територіальних громад України в умовах розширення повноважень місцевого самоврядування

Підвищення ефективності територіальної організації влади і систем життєзабезпечення, а також реалізації професійно-кваліфікаційного і творчого потенціалу населення України, є сукупністю заходів щодо відходу від централізованої системи державного управління процесами соціально-економічного розвитку систем розселення і територіальних громад, закріплення нормативно-правових, організаційно-господарських, фінансових гарантій спроможності місцевого самоврядування, оптимізації відповідних умов його розвитку. Зазначені процеси і тенденції розгортаються згідно із принципами повсюдності, фінансової самодостатності та субсидіарності місцевого самоврядування, – ключовими в контексті імплементації Європейської хартії місцевого самоврядування.

Як наслідок, згідно із Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, Законами «Про добровільне об’єднання територіальних громад», «Про співробітництво територіальних громад», «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань», «Про внесення змін до Закону України

«Про добровільне об'єднання територіальних громад» щодо особливостей державної реєстрації органів місцевого самоврядування як юридичних осіб», а також чинним Бюджетним кодексом, право самостійного визначення стратегії соціально-економічного розвитку, а також вирішення питань місцевого значення, віднесених до сфери їх компетенції, отримали обласні, районні ради та ради об'єднаних територіальних громад, сформованих у межах окремих районів. Вказаним структурам місцевого самоврядування було надане право створення власних виконавчих органів та їх профільних структурних підрозділів за сферами життєзабезпечення територіальних громад.

Об'єднані територіальні громади (ОТГ) можуть утворюватись у межах певної області: на території окремих міських / сільських поселень або в адміністративних межах кількох розташованих поруч міст / сільських рад; як поєднання міських поселень і сільських систем розселення, що мають спільні адміністративні межі. У ближчій перспективі, за унормування на державному рівні, ОТГ передбачається створювати на території розташованих поряд районів однієї області, що супроводжуватиметься зміною їх адміністративних меж (нині це питання в кожному окремому випадку за поданням облради розглядає Верховна Рада, впродовж 30 днів з дня набрання чинності рішення якої зміну меж районів затверджує суб'єкт подання). Ключовим принципом формування ОТГ (як базового елементу адміністративного устрою в перспективі), поряд із добровільністю об'єднання (як формою і механізмом реалізації демократії та місцевих громадських ініціатив), є спроможність громад, що має досягатися в процесі оптимізації просторово-територіальної моделі ОТГ пересічної області завдяки реалізації Методики формування спроможних територіальних громад, затвердженої постановою КМУ від 08.04.2015 р. № 214.

Висвітлені особливості локалізації та підходів до формування ОТГ мають безпосередній вплив на перспективи розвитку базової мережі закладів соціальної сфери, визначаючи: проблеми її функціонування; перспективи оптимізації; пріоритети профільної діяльності Рад ОТГ та відповідних структурних підрозділів їх виконавчих комітетів.

Утримання інфраструктури та розвиток ланок культури і позашкільної освіти (як задекларовані повноваження об'єднаної територіальної громади) є чи не найбільш проблемними серед

інших повноважень органів місцевого самоврядування цього адміністративного утворення, представлених насамперед Радою ОТГ і її виконавчим комітетом, покликаними вирішувати спектр питань життєдіяльності об'єднаної територіальної громади. Проблемність зумовлюється:

– наявністю серед решти повноважень таких нагальних у контексті задоволення суспільно необхідних потреб населення, як, зокрема, первинна охорона здоров'я та швидка медична допомога, середня і дошкільна освіта, благоустрій території ОТГ (серед іншого – збір і вивезення сміття), утримання об'єктів комунальної власності (в тому числі оплата комунальних послуг), пасажирські перевезення на території громади; обов'язковістю фінансування загальносуспільної потреби, пов'язаної з охороною правопорядку;

– невизначеністю механізмів гарантування бодай мінімального рівня фінансування сфер культури та позашкільної освіти ОТГ за рахунок субвенцій державного бюджету, а також координації процесів задоволення відповідних суспільно необхідних потреб населення низових систем розселення з боку профільних обласних органів влади.

Водночас питання функціонування інфраструктури культури та дозвілля, як і решти об'єктів соціального призначення, віднесене до компетенції ради об'єднаної територіальної громади, потрапляючи в безпосередню залежність не стільки від потреб жителів громади, скільки від наявних фінансових ресурсів.

Більш опрацьоване питання організаційного підпорядкування соціальної інфраструктури об'єднаної територіальної громади, оскільки передбачається функціонування низки профільних виконавчих органів ОТГ (або структурних одиниць виконавчого комітету Ради ОТГ). Оскільки фонд заробітної плати спеціалістів цих відділів є складовою бюджету ОТГ, то їх кількість і рівень оплати праці має розраховуватись відповідно як частка від загального штату виконкому Ради та (як бажаний орієнтир) 20-ти відсотків бюджету об'єднаної громади, що, зважаючи на міжнародний досвід, зазвичай витрачається на утримання апарату (80% доцільно спрямувати на розвиток ОТГ, у тому числі її соціальної інфраструктури).

Оскільки чинне законодавство не містить типової структури та штатної чисельності виконавчого комітету Ради об'єднаних громад, то визначення згаданих показників керівниками органів

місцевого самоврядування й апаратом ради має здійснюватись самостійно, виходячи з ресурсів місцевого бюджету (з урахуванням вказаних вище орієнтирів його структуризації) та кількості закладів, які передаються на утримання з районних бюджетів.

Формування виконавчих органів ОТГ та їх структурних підрозділів належить до компетенції керівників органів місцевого самоврядування; моніторинг рівня виконання профільних власних і делегованих повноважень структурних підрозділів виконкому Ради ОТГ доцільно покласти на облдержадміністрації (насамперед, на заступника голови облдержадміністрації з децентралізації, посада якого була введена постановою КМУ, що розроблялася Мінрегіоном). Ця посадова особа може, зокрема, керувати діяльністю робочої групи із реформування та децентралізації в соціальній сфері, які повсюдно були створені на базі відповідного структурного підрозділу пересічної ОДА (приклади ефективної діяльності таких функціональних утворень при органах місцевої влади в регіонах України вже існують).

Згідно із ст. 14 Закону «Про співробітництво територіальних громад», об'єднана територіальна громада може утворити власний або спільний з кількома іншими ОТГ орган управління спектром ланок соціальної сфери, чи делегувати відповідні повноваження (а, отже, й організувати передачу коштів на їх виконання з місцевого бюджету, окремих державних субвенцій) одному із суб'єктів співробітництва.

Передача пересічного закладу культури до комунальної власності ОТГ вимагає набуття ним статусу юридичної особи, що (як і сам процес передачі) реалізується на сесії Ради громади через прийняття депутатським корпусом статуту цього закладу.

Започатковане в 2016 р. приведення показників місцевих бюджетів ОТГ, районів, міст обласного значення у відповідність до обсягів цільових субвенцій та показників мінімальної заробітної плати зумовлює необхідність серйозної економії коштів пересічного закладу соціального призначення, загострюючи проблему фінансування оплати праці його штатних працівників.

Відповідно до Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, модель адміністрування соціальної сфери об'єднаної територіальної громади, яку продовжують розробляти і реалізовувати у співпраці профільні міністерства, підрозділи

облдержадміністрацій та відділи виконавчих органів ОТГ, ґрунтується на принципах:

- максимального делегування адміністративних та організаційно-методичних повноважень на рівень процесу соціального забезпечення та реалізації державних соціальних гарантій і стандартів (базової мережі закладів соціального призначення) у поєднанні із дотриманням як належної якості управління певним закладом з боку його адміністративного персоналу, так і якості надання платних і безоплатних послуг контингенту споживачів;

- кардинального підвищення ресурсної ефективності матеріально-побутового і соціально-культурного обслуговування населення (зокрема, в частині оптимізації відповідних витрат бюджету виконкому ОТГ) за рахунок фінансування за профільними статтями витрат передусім прямих функцій сектора культури соціального комплексу ОТГ у поєднанні із делегуванням завдань щодо фінансового обслуговування, матеріально-технічного утримання приміщень закладів тощо до компетенції відповідних структурних підрозділів виконкому ОТГ та служб комунального господарства;

- моделювання бюджетів, нормативів витрат та кадрового забезпечення закладів соціальної сфери об'єднаних громад з метою забезпечення доступності та належної якості відповідних публічних послуг для населення;

- реалізації механізмів державно-приватного партнерства у виконанні як профільних функцій соціальної інфраструктури, так і в побутовому, матеріально-технічному, рекрутинговому та інших видах обслуговування відповідних об'єктів;

- активізації співробітництва розташованих поряд об'єднаних громад у сфері створення спільних органів управління ланками соціального призначення, а також реалізації спільних програм і проектів формування й удосконалення інфраструктури, кадрового потенціалу, пропозиції послуг їх соціальних комплексів (у складі галузевих субкомплексів – матеріально-побутового, культурно-освітнього, відтворення здоров'я, рекреаційного);

- реалізації громадськістю статусу рівноправного партнера шляхом:

а) організації обговорень заходів з оптимізації базової мережі закладів соціального призначення, профільних проектів

соціального розвитку як місцевого фінансування, так і реалізованих із залученням державних субвенцій, коштів позабюджетних і недержавних фондів;

б) формування (за прикладом Польщі та Норвегії, зокрема) громадського бюджету ОТГ, зазвичай, в обсязі 1% від місцевого (як основного фінансового ресурсу партисипативної (партиципаційної) демократії), що перебуває винятково в розпорядженні громади, з подальшим витрачанням частини коштів на порівняно дрібні за масштабом проекти (в тому числі в сфері удосконалення і благоустрою соціальної інфраструктури), визначені на підставі суспільного діалогу та оцінки рівня задоволення мешканців певної ОТГ життям у процесі дискусій серед експертів і дебатів у місцевій спільноті [1; 2];

- збереження вертикалі у виконанні повноважень і завдань діючих та створюваних органів управління ланками соціальної сфери, зокрема, щодо:

а) укомплектування власних штатів; регламентації діяльності з питань формування штатного розпису об'єктів, залучених до матеріально-побутового і соціально-культурного обслуговування територіальних громад, організації відповідного консультування профільного підрозділу виконкому Ради ОТГ;

б) атестації та організації заходів з підвищення кваліфікації зайнятих у базових закладах соціального призначення;

в) обґрунтування на рівні регіону параметрів державного замовлення на підготовку профільних управлінських кадрів і фахівців.

В свою чергу інститут громадянського суспільства (як дорадчий і контролюючий орган з питань виконання об'єднаними громадами спектру функцій соціального забезпечення населення) мають представляти громадські ради при районних та обласних державних адміністраціях. Ці структури, зокрема, слід залучати до:

- обґрунтування потреби населення ОТГ та районів їх розташування в певних послугах, вмотивованої соціальною значущістю останніх; надання відповідних рекомендацій РДА та ОДА;

- узгодження питань:

а) фінансування з сукупності місцевих бюджетів району та області видатків, що не покриваються в поточному фінансовому році гарантованими їм субвенціями держбюджету;

б)перерахування з бюджетів ОТГ субвенцій на покриття

суспільно вмотивованих витрат, що є значущими для усього населення пересічної області, до районних бюджетів.

Як показав вже набутий новоствореними ОТГ досвід, остання форма їх співпраці виявилася ефективним механізмом формування фонду, з якого нараховується заробітна плата працівникам установ комунального й соціокультурного призначення на етапі (наприклад, упродовж 1-3-х міс.) визначення їх подальшого підпорядкування, зокрема, передачі та приймання у власність певних громад або переведення у спільне користування [3]. Зважаючи на безліч проблем фінансування базової мережі закладів соціальної сфери в процесі становлення та на початкових етапах формування просторової організації ОТГ, цей механізм є актуальним та потребує подальшого опрацювання в регіонах за консультативної участі профільних міністерств.

Трактуючи Закони «Про добровільне об'єднання територіальних громад» та «Про місцеве самоврядування в Україні», у населених пунктах (селах, смт), що не визначені адміністративними центрами ОТГ, пропозиції щодо діяльності на їх території об'єктів соціального призначення комунальної форми власності, підвищення рівня задоволення відповідних потреб місцевого населення, а також кандидатур на конкурси із заміщення посад керівників та провідних фахівців цих закладів до виконавчого комітету Ради ОТГ та його профільних структурних підрозділів має вносити староста певного поселення (як виборна посадова особа місцевого самоврядування та член виконкому). Виконуючи ці повноваження, староста, зокрема, зобов'язаний:

– приймати звернення жителів села (селища) щодо поліпшення їх матеріально-побутового і соціально-культурного обслуговування до органів місцевого самоврядування;

– здійснювати моніторинг процесів функціонування інфраструктури, в тому числі її матеріально-технічного стану, рівня задоволення потреб місцевого населення, особливостей реалізації права на працю зайнятих у закладах соціального призначення;

– оперативно реагувати на виявлені проблеми у поданнях до профільних структурних підрозділів виконкому ради ОТГ.

Збереженню соціальної інфраструктури об'єднаної територіальної громади на початковому етапі її функціонування може сприяти:

– продовження практики встановлення або прямих

міжбюджетних відносин новостворених ОТГ з державним бюджетом, у рамках яких гарантована фінансова підтримка, починаючи з планового бюджетного періоду наступного року (умова – ОТГ створюється до 15 жовтня), або, якщо така територіальна громада створена не пізніше 15 липня, – надання субвенції на розвиток зазначеної інфраструктури згідно із планом соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади;

– унормування процедури перерозподілу на потреби спектру ланок соціального призначення частини базової дотації бюджетам ОТГ;

– надання новоутвореним громадам з недостатньою забезпеченістю доходної бази місцевого бюджету компенсації (базової дотації) в межах трансферту з державного бюджету, обсяг якого залежить від надходження податку на доходи фізичних осіб в розрахунку на 1 жителя;

– цільове фінансування з обласного фонду регіонального розвитку, розпорядником якого є облдержадміністрація;

– об'єднання закладів спільного профілю, розташованих в смт і містах, до рівня поселень обласного значення включно (зокрема, шкіл I-II ступеня та дошкільних установ, масових, спеціалізованих та шкільних бібліотек, клубних і позашкільних установ, інших закладів масової рекреації різної спеціалізації).

У ближчій перспективі фінансове забезпечення базової мережі закладів соціального призначення в регіонах України сформує поєднання ресурсу територіальних громад, Державного й обласних фондів регіонального розвитку, коштів держбюджету (насамперед частини спеціальної субвенції), цільових видатків обласних бюджетів. До найбільш перспективних джерел фінансування соціальної інфраструктури ОТГ, зокрема, доцільно віднести:

– встановлені Радою ОТГ і затверджені її виконавчим комітетом норми відрахувань від податку на доходи фізичних осіб, акцизного податку з кінцевих продажів, а також податку на нерухомість, сплачених на території об'єднаної громади до її бюджету;

– залучені кошти фонду регіонального розвитку (постанови КМУ від 18.03.2015 р. № 195, 196); кошти міжнародної технічної допомоги на реалізацію проектів, спрямованих на розвиток та

модернізацію інфраструктури (зокрема, Світового банку реконструкції та розвитку, програм «Польща – Білорусь – Україна», «Єврорегіон Буг», «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» тощо); кошти держбюджету на соціально-економічний розвиток регіонів, отримані від кредитних установ і міжнародних донорських організацій;

– субвенцію держбюджету на розвиток інфраструктури ОТГ, у рамках освоєння якої (згідно із розробленим Мінрегіоном проектом постанови КМУ «Про затвердження Порядку та умов надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад») можуть реалізовуватись профільні проекти за напрямами: реконструкції, переобладнання будівель бюджетних установ з метою їх використання чи адаптації до нових повноважень та потреб з обов'язковим застосуванням енергозберігаючих технологій; розвиток об'єктів, які є важливими для забезпечення територіальної згуртованості громади.

Спрямованість на оптимізацію системи сільського розселення та диверсифікацію сфери зайнятості сільських поселень визначає частки площі сільських територій та сільських жителів у складі об'єднаних громад як вагомий критерій розподілу субвенцій із держбюджету (зокрема, на 2016 р.), що виділяються на розвиток інфраструктури ОТГ, адже чим більша кількість сільських жителів та площа сільської території, тим більший обсяг субвенції об'єднаній громаді передається. За рішенням уряду, в поточному році кошти цієї субвенції витрачалися на зазначені вище нове будівництво, реконструкцію, капітальний ремонт об'єктів інфраструктури, які перебувають у комунальній власності, зокрема на реконструкцію і переобладнання будівель бюджетних установ з обов'язковим використанням енергозберігаючих технологій. Застосувавши в 2016 р. цей механізм до створюваних опорних закладів освіти та культури (зокрема, в рамках їх енергоефективної модернізації, удосконалення систем водопостачання і водовідведення), в подальшому його доцільно поширити і на периферію базової мережі соціальної інфраструктури ОТГ з високою часткою сільських систем розселення.

Натомість найбільш нераціональним (насамперед у контексті забезпечення спроможності ОТГ як ключового принципу їх утворення та функціонування) слід визнати розвиток

соціально-культурної інфраструктури за кошти місцевих зовнішніх запозичень у рамках кредитування міжнародними фінансовими організаціями, що дозволяється чинним Бюджетним кодексом. Навіть освоєння певної частини зазначених позик на потреби таких закладів в процесі реалізації програм інноваційного розвитку та підвищення туристично-рекреаційної привабливості регіону (як основний напрям внеску соціально-культурних ланок в оптимізацію економічної спроможності об'єднаної громади) не нівелює тривалого часового лагу отримання прямих та потенційованих економічних ефектів від розбудови і модернізації мережі відповідних об'єктів.

Загалом перспективи збереження та функціонування закладів соціального призначення в низових системах розселення й невеликих поселеннях в процесі утворення ОТГ, а також реалізації інших заходів з реформування міжбюджетних відносин, територіальної організації влади й адміністративного устрою України викликають найбільше питань. Найбільш доступними шляхами вирішення гострих питань, окрім закриття об'єктів, є:

– розгляд на рівні уряду та законодавче унормування процедури перерозподілу субвенцій соціального спрямування;

– дотації з обласного бюджету;

– допомога місцевих бюджетів економічно більш успішних ОТГ регіону.

Заклади комунального та соціально-культурного призначення районного підпорядкування в процесі утворення в межах району чи кількох районів об'єднаних територіальних громад залишаються на утриманні районного бюджету за місцем розташування, як і заклади, що набувають статусу об'єктів спільної власності територіальних громад району.

В контексті формування фінансового потенціалу утримання інфраструктури такого підпорядкування унормування, зокрема, потребує питання врахування у місцевих бюджетах субвенцій держбюджету на спектр статей соціального розвитку, які передаються бюджетам районів і міст не безпосередньо, а через обласний бюджет, що забезпечить удосконалення процедури планування відповідних субвенцій на рівні районів і міст (згідно із ст. 77 Бюджетного кодексу унормоване лише включення цих трансфертів до показників обласного бюджету).

Принцип повноцінності управління землею, плануванням і благоустроєм території в підпорядкуванні об'єднаної громади як

одна з основоположних характеристик вітчизняної реформи з децентралізації владних повноважень, застосовуючись щодо інфраструктури комунального та соціально-культурного призначення означає:

– автоматичне оформлення права власності на земельну ділянку під цими об'єктами згідно чинного законодавства України;

– обов'язковість виділення культурно-освітнього і рекреаційного сегментів в процесі планування й зонування території об'єднаної громади; включення заходів щодо розвитку профільної інфраструктури у відповідності з чинними нормативами забезпечення нею населення до планів, стратегій і програм соціально-економічного розвитку ОТГ;

– збалансування повноважень виконавчого комітету Ради об'єднаної громади щодо територій та об'єктів історико-культурної спадщини, культурно-дозвіллєвого призначення та природно-заповідного фонду місцевого значення (зокрема, в рамках самостійної реалізації відповідних повноважень з виконання функцій архітектурно-будівельного контролю) на рівні обласних органів влади (серед іншого – надання відповідної компетенції заступнику голови облдержадміністрації з децентралізації).

Делегування місцевим радам (насамперед, обласних центрів та міст обласного підпорядкування з подальшим поширенням цієї практики на решту ОТГ), згідно із вимогами Законів України «Про регулювання містобудівної діяльності», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо децентралізації повноважень у сфері архітектурно-будівельного контролю та удосконалення містобудівного законодавства», функцій архітектурно-будівельного контролю загалом матиме позитивний вплив на залучення інвестицій задля реалізації інфраструктурних проектів розвитку об'єднаних громад і регіонів. Водночас доцільним є збереження законодавчих норм і регуляторів профільного використання територій та об'єктів історико-культурної спадщини, культурно-дозвіллєвого призначення та природно-заповідного фонду, інституціалізованих у відповідних функціях центральних органів виконавчої влади, оскільки складна економічна ситуація змушує виконкоми ОТГ та місцевих підприємців бачити у зміні їх цільового призначення резерв розвитку, привабливий в контексті порівняно невисокої ресурсоємності перепрофілювання під діяльність з надання низки

послуг (торгівлі, розваг, туризму та ін.), організації переробки сировини тощо.

Враховуючи, наприклад, польський досвід територіальної реформи, за прикладом якої власне і вибудувана перспективна вітчизняна схема децентралізації соціальних зобов'язань та повноважень, ієрархізованих за адміністративною вертикаллю «територіальна громада – повіт – регіон», то найбільшу спроможність у створенні ефективного соціального субкомплексу має громада, де проживає не менше 9 тис. осіб (в Україні є випадки формування ОТГ з 5-ма тис. населення) [4]. Відправним моментом розв'язання проблем, властивих початковому етапу формування об'єднаних громад та опрацювання організаційно-економічного механізму реалізації їх повноважень у сфері соціального розвитку (як і розбудови ефективної територіальної організації базової мережі відповідних закладів від рівня ОТГ до масштабу області та країни загалом) залишається роль цієї інфраструктури у відтворенні:

- параметрів економічної спроможності й соціокультурної ідентичності соціуму і територіальних громад;

- низки стартових умов людського розвитку, професійної орієнтації, соціальної мобільності;

- професійно-кваліфікаційного і творчого потенціалу місцевих спільнот та регіонів.

Удосконаленню організаційно-економічного механізму формування й розвитку соціальної інфраструктури об'єднаних територіальних громад сприятиме:

становлення базової мережі закладів освіти, культури, охорони здоров'я шляхом виділення в її складі опорних об'єктів та їх керованої периферії (філій, організованих на основі решти установ), за злагоджене функціонування якої відповідатиме уповноважений керівник опорного об'єкту, зокрема:

а) визначення штатних нормативів та робочого навантаження працівників опорних об'єктів та їх філій;

б) опрацювання механізму залучення штатних працівників базової інфраструктури до надання послуг у рамках співпраці як з іншими закладами соціального призначення, так і з іншими територіальними громадами;

- формування державних соціальних стандартів і нормативів виконання органами влади і самоврядування об'єднаних громад, адміністративних районів, області загалом

делегованих функцій у сфері побутового і соціально-культурного обслуговування населення, в тому числі:

а) розробка та затвердження стандартів і нормативів (описових, вартісних) задоволення законодавчо гарантованих потреб територіальних громад за спектром делегованих місцевому самоврядуванню повноважень у розрахунку на пересічні ОТГ / район, область;

б) внесення відповідних змін до нормативно-правових актів, що регламентують застосування галузевих стандартів надання соціальних послуг та нормативів при здійсненні видатків з місцевих бюджетів (зокрема, щодо мережі, штатних нормативів, робочого навантаження, нормативів витрат бюджетних установ);

в) унормування та опрацювання процедур щорічного коригування вартісної величини (періодичного коригування – змісту) державних соціальних стандартів, зважаючи на динаміку цін, умов їх формування, а також досягнуті параметри й орієнтири підвищення рівня життя територіальних громад;

- розв'язання проблеми юридичного статусу як опорних, так і низових закладів культури з метою розбудови ефективного механізму їх фінансування з субвенцій держбюджету, коштів ДФРР тощо з урахуванням базових понять чинного Бюджетного кодексу (зокрема, унормування процедури посередництва профільних міністерств у відносинах Мінфіну та спектру регіональних мереж закладів соціального призначення з питань фінансування);

-започаткування системи грантів державних і недержавних структур на проекти розбудови базової мережі закладів соціальної сфери, що на початковому етапі функціонування ОТГ витрачатимуться на матеріально-технічний розвиток опорних об'єктів (у тому числі заходи з удосконалення їх обладнання та підвищення рівня енергозбереження), модернізацію обладнання центрів і рухомого складу мобільного культурно-дозвіллєвого обслуговування населення, підвищення кваліфікації персоналу спектру закладів соціального призначення ОТГ;

-розробка інвестиційних проектів у сфері розвитку соціальної інфраструктури, що можуть фінансуватися за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР) та відповідних обласних фондів, у рамках профільного співробітництва 2-х і більше об'єднаних територіальних громад, ОТГ і районів; затвердження спільних програм на їх основі;

-організація процедур надання безоплатної фахової підтримки та експертних консультацій об'єднаним громадам у сфері підготовки й аналізу розроблених ними проектів розвитку базової мережі закладів соціального призначення, задоволення спектру соціокультурних потреб місцевого населення (на етапі, що передує затвердженню цих проектів місцевими радами) комісіями при Міністерствах культури, регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, соціальної політики у складі представників цих центральних органів виконавчої влади, профільних управлінь облдержадміністрацій, всеукраїнських асоціацій органів місцевого самоврядування, наукових установ і провідних експертів;

-поширення практики реалізації програми «Шкільний автобус», а також створення центрів надання місцевим мешканцям безоплатної правової допомоги та офісів реформ в обласних центрах (як дорадчих структур при облдержадміністраціях) на діяльність щодо організації центрів мобільного побутового й культурно-дозвіллєвого обслуговування населення низових систем розселення, насамперед малих сіл (зокрема, при опорних закладах культури області, об'єктах побутового обслуговування в обласному центрі й містах обласного значення), шляхом:

а) районування території області за зонами впливу окремих центрів мобільного побутового й культурно-дозвіллєвого обслуговування населення, зважаючи на параметри транспортної доступності й людності низових систем розселення, а також фізіологічно прийнятної добової тривалості маятникової трудової міграції, тобто можливого часу перебування персоналу цих центрів у дорозі (наприклад, із розрахунку 1 центр на 3-4 адміністративні райони, що орієнтовно відповідає 3,0-3,5 тис. км^2 площі зони обслуговування, де загалом проживає 165-170 тис. населення);

б) включення відповідних заходів до Меморандумів співпраці у сфері підтримки процесу об'єднання територіальних громад між Міністерством культури, Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, міжнародними міжурядовими, недержавними вітчизняними і міжнародними організаціями (зокрема, Радою Європи, Асоціацією міст України, Норвезькою асоціацією місцевих і регіональних влад, Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) тощо);

в) розробки процедур спільного формування і використання

підрозділами освіти, культури, комунального господарства виконкомів місцевих Рад (ОТГ, районних, обласних) транспортного парку мобільного обслуговування населення низових систем розселення;

г) опрацювання механізму залучення персоналу базових комунальних і соціально-культурних закладів (як опорних, так і їх філій) до виконання програм мобільного обслуговування ОТГ, що водночас сприятиме забезпеченню повної зайнятості штатних працівників;

- виділення частини субвенції з держбюджету, призначеної на модернізацію інфраструктури об'єднаної територіальної громади, на фінансування заходів обласного рівня із закупівлі транспортних засобів для центрів мобільного побутового й культурно-дозвіллєвого обслуговування населення низових систем розселення;

- оптимізація процедур розробки профільних заходів у проектах регіонального розвитку, які формуються органами місцевого самоврядування спільно з облдержадміністраціями;

- залучення недержавних некомерційних структур до задоволення комунальних, побутових, соціокультурних потреб територіальних громад, обслуговування відповідних об'єктів і територій (у тому числі на виїзній основі) як у рамках системи державних закупівель, так і в процесі реалізації обласних, районних, місцевих програм соціально-економічного розвитку;

- опрацювання форм і механізмів співпраці органів місцевого самоврядування з громадськими організаціями у напрямах підвищення ефективності функціонування соціальної інфраструктури та удосконалення сектору законодавчо гарантованого суспільно необхідного обслуговування об'єднаної громади, в тому числі:

а) визначення сфер реалізації відповідних спільних проектів на основі внесення на місцеві громадські обговорення пропозицій у рамках загальнодержавних програм («Креативна Європа» тощо), міжнародних проектів самоврядної і неурядової співпраці (проект «Український самоврядно-громадянський стандарт», що реалізується за підтримки Фундації Менеджерських Ініціатив (Польща), проекти Фонду Свободи (Польща) у сфері контролю влади, співпраці з громадськістю, ЗМІ та громадськими організаціями, проект Норвезької асоціації місцевих і регіональних влад й МЗС Норвегії «Партисипативна демократія

та обґрунтовані рішення на місцевому рівні в Україні», проекти Програми Ради Європи «Децентралізація і територіальна консолідація в Україні», проекти Агентства США з Міжнародного Розвитку «USAID Діалог» тощо);

б) розробка і виконання проектів формування, модернізації, організаційно-методичного забезпечення соціальної інфраструктури міст (до рівня таких поселень обласного значення включно) та смт за участі та під егідою Асоціації міст України;

-налагодження відкритих громадських консультацій як механізму обговорення, затвердження та контролю діяльності виконавчих органів ОТГ у сфері розробки і реалізації профільних проектів життєдіяльності та розвитку громади;

-унормування процедур реалізації моделі партисипативної (партиципаційної) демократії (як ефективної форми суспільного діалогу та підвищення рівня задоволеності місцевої спільноти життям завдяки власній діяльності) за напрямами:

а) виокремлення громадського бюджету спільноти поселення / системи розселення в складі місцевого бюджету ОТГ;

б) визначення локально значущих проектів його витрачання за результатами експертних дискусій та громадських дебатів (на удосконалення доступу до об'єктів інфраструктури, їх поточний ремонт і благоустрій тощо);

-налагодження організаційного і методичного супроводу функціонування соціальної сфери ОТГ на етапі їх становлення з боку профільних міністерств, у тому числі через:

а) участь в організації відкритих конкурсів на заміщення штатних посад керівного складу і провідних фахівців закладів;

б) моніторинг та узагальнення результатів цих конкурсів задля оптимізації держзамовлення на підготовку профільних кадрів у ВНЗ різних рівнів акредитації.

Загалом, у ланках соціальної сфери ОТГ, поряд із певними (зокрема, виділеними рішенням виконкомів Рад ОТГ) частинами субвенцій держбюджету, цільовими видатками обласного фонду регіонального розвитку, можливо використати кошти ДФРР задля реалізації 3 типів проектів, які охоплюють проблематику в рамках:

– виконання стратегії розвитку області;

– оптимізації власної інфраструктури об'єднаних територіальних громад;

– забезпечення матеріально-технічного підґрунтя, реалізації організаційних форм профільного співробітництва між ОТГ.

Поряд із людністю населених пунктів, де розташовані заклади, а також їх статусом в організації сфери зайнятості субрегіональних систем розселення, вагомим фактором визначення опорних об'єктів є рівень сформованості в поселенні соціальної інфраструктури та його роль у професійній підготовці кадрів, у тому числі ступінь реалізації творчого та інноваційного потенціалу зайнятих і місцевого населення. Водночас подібний підхід позитивно вплине на укомплектування штатів закладів, визначених опорними, рівень фінансування їх поточних і капітальних видатків, перспективи забезпечення нормативного навантаження персоналу в рамках повної зайнятості, реалізацію гарантій гідної оплати праці адміністративних і творчих працівників.

Отже, зважаючи на наявний інфраструктурний потенціал, а також потреби і пріоритети перспективного соціального розвитку регіонів, найкращим варіантом локації опорного закладу слід визнати адміністративні центри громад, сформованих у результаті об'єднання сільських територій з містами обласного значення, де власне і функціонуватиме ця установа. Водночас важливу роль у формуванні мережі опорних закладів культури покликані відіграти ОТГ, утворені в межах обласних центрів, окремих міст обласного значення, їх агломерацій із довколишніми поселеннями – супутниками (містами й смт), об'єднаних як системою розселення й земельних відносин, так і дорожньо-транспортною, комунальною, культурно-побутовою, виробничою інфраструктурою.

Разом з тим, доцільно застерегти від трактування опорних закладів базової мережі соціальної сфери як перспективних, а решти – як необґрунтованого навантаження на дефіцитні в умовах поточної суспільно-економічної ситуації місцеві бюджети, чия доля невідворотно залежатиме насамперед від:

– ініціатив менш забезпечених ОТГ (зокрема, розташованих у регіонах депресивних чи переважно сільського розселення) у делегуванні повноважень щодо утримання інфраструктури певного профілю краще фінансово забезпеченим об'єднаним громадам або адміністративним районам за місцем їх локалізації;

– рівня диверсифікованості господарства та сфери зайнятості ОТГ, ефективності стратегії та першочергових заходів з нарощування власної економічної спроможності;

– унормування повноважень об'єднаних громад щодо перерозподілу низки субвенцій держбюджету на користь окремих

ланок соціального призначення рішеннями їх рад за поданням структурних підрозділів виконкомів.

Відтак суттєвою загрозою початкового етапу становлення базової мережі соціальної інфраструктури в умовах реформування адміністративно-територіального устрою України слід визнати стихійне закриття периферійних закладів внаслідок нестачі ресурсів на збереження та модернізацію їх МТБ, оплату праці зайнятих, оскільки опорні заклади, як передбачено, отримають пріоритет у відшкодуванні відповідних поточних і капітальних видатків з державних дотацій і субвенцій, а також з інших джерел, не включених до власної доходної бази місцевих бюджетів.

Поряд з цим до спірних питань організації комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування населення (зокрема, в сегменті надання відповідних суспільно необхідних послуг медичних, клубних, бібліотечних, позашкільних, спортивних установ) в умовах становлення ОТГ та їх базових інфраструктурних мереж доцільно віднести:

– розробку та опрацювання методики забезпечення паритету об'єднаних громад у фінансуванні базової мережі спектру закладів, що перебуває у спільній власності низки ОТГ району або кількох районів пересічної області, зважаючи на кількість жителів окремих громад, рівень та структуру використання ними послуг, зміст повноважень конкретних ОТГ щодо утримання інфраструктурної мережі;

– визначення собівартості та ціни послуг певного закладу для міських і сільських категорій споживачів, які проживають / зареєстровані на території конкретної об'єднаної громади (району) та мають різний рівень і структуру сукупних доходів, а, отже, відрізняються за платоспроможністю;

– проблематику спільного користування послугами місцевого населення та споживачів, які проживають / зареєстровані на території інших об'єднаних громад, адміністративних районів, областей, з чиїх бюджетів не перераховуються видатки на утримання закладів, що їх надають.

Що стосується центрів мобільного побутового й культурно-дозвіллєвого обслуговування населення низових систем розселення, то заходи з формування відповідної мережі доцільно об'єднати в спеціальну Програму, що стане органічною складовою Державної стратегії регіонального розвитку на період

до 2020 р., затвердженої Постановою КМУ від 6.08.2014 р. № 385, за пріоритетами:

– підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів (ціль 1), передусім у межах завдань і заходів щодо забезпечення розвитку інфраструктури міст, підтримки їх інтегруючої ролі як центрів економічного та соціального розвитку, поліпшення транспортної доступності в межах регіону, розвитку сільської місцевості, підприємницького середовища та конкуренції на регіональних товарних ринках;

– територіальної соціально-економічної інтеграції і просторового розвитку (ціль 2), зокрема у межах завдань і заходів щодо створення умов для продуктивної праці населення, підвищення стандартів життя в сільській місцевості, стимулювання соціокультурного розвитку, створення умов для зміцнення зв'язків між регіонами і територіальними громадами.

Ефективність роботи цих центрів може вимірюватись як реалізацією чинних соціальних гарантій, так і безпосередніми надходженнями коштів від надання послуг до місцевих бюджетів, що, водночас, додатково вмотивовує:

– працю персоналу та позаштатних працівників опорних регіональних й обласних закладів соціального призначення, задіяних у виконанні виїзних програм;

– перспективи створення центрів мобільного побутового та культурно-дозвіллєвого обслуговування як некомерційних структур, залучених до виконання заходів у рамках реалізації обласної стратегії задоволення відповідних законодавчо гарантованих потреб населення.

Серед першочергових заходів із забезпечення оптимальних параметрів розвитку соціальної сфери регіонів України в умовах децентралізації владних повноважень щодо соціального забезпечення населення на основі створення об'єднаних територіальних громад слід відмітити:

– інтеграцію напрацювань і досвіду експериментів у регіонах щодо визначення структури й чисельності апарату виконкомів ОТГз метою розробки й затвердження на державному рівні відповідних показників як рекомендованих;

– подальше регламентування наказами профільних міністерств порядку призначення керівників закладів державної та

комунальної форм власності за результатами конкурсного відбору; організацію відкритих конкурсів на заміщення штатних посад керівного складу і провідних фахівців мережі базових закладів;

– включення заходів із збереження, удосконалення територіальної організації, модернізації усього спектру ланок соціальної інфраструктури до пріоритетів Державної стратегії регіонального розвитку, стратегій розвитку регіонів та планів заходів з їх реалізації, що, зважаючи на чинне законодавство, є обов'язковою умовою прийняття профільних інвестиційних програм і проектів до конкурсу на отримання фінансування з Державного фонду регіонального розвитку (п. 6 Порядку підготовки, оцінки та відбору інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку, що можуть реалізовуватися за рахунок коштів ДФРР, затвердженого Постановою КМУ від 18.03.2015 р. № 196);

– подальше унормування процедур оцінки та відбору інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку, що можуть реалізовуватися за рахунок коштів ДФРР, з метою суттєвого зменшення кількості випадків відмови від розгляду та автоматичного виключення регіональними комісіями проектів об'єднаних територіальних громад з конкурсу на отримання фінансування з ДФРР під приводом надання ОТГ окремого джерела державної підтримки у вигляді субвенції на формування інфраструктури;

– організацію при міністерствах, що опікуються ланками соціальної сфери, та профільних управліннях ОДА експертних груп в складі представників цих органів виконавчої влади, всеукраїнських асоціацій органів місцевого самоврядування та фахових експертів, діяльність яких охоплюватиме моніторинг, а також низку заходів координації та швидкого реагування (зокрема, у формі консультацій органам місцевого самоврядування) на проблеми оптимізації, функціонування, ефективного використання кадрів закладів соціального призначення в системах розселення ОТГ та на рівні адміністративних районів;

– розвиток мережі поліфункціональних соціально-культурних закладів (бібліотек, центрів дозвілля, недержавних культурно-освітніх центрів) як опорних у межах районів та областей;

– врегулювання на регіональному й місцевому рівнях процедур надання спектру суспільно необхідних (тобто

законодавчо гарантованих) послуг населенню, яке не проживає або не зареєстроване на території ОТГ (району), де локалізовані ці заклади, як і на території ОТГ / району, що делегували відповідні функції об'єднаній громаді, яка організує діяльність зазначеної інфраструктури; унормування механізмів відшкодування вартості таких культурно-дозвіллєвих послуг з бюджетів адміністративних утворень за місцем проживання / реєстрації споживача.

Отримання спеціалістами профільного підрозділу виконкому Ради ОТГ (у процесі розробки, схвалення в ДФРР, обласному фонді регіонального розвитку, позабюджетних фондах, а також реалізації проектів підвищення рівня життєдіяльності об'єднаної громади) безоплатних консультаційних послуг і висновків експертів з питань функціонування соціальної сфери, регіонального розвитку, місцевого самоврядування підвищить ефективність використання ресурсів спектру потенційних джерел інвестування, в тому числі державних субвенцій.

Вкрай важливим питанням для налагодження всієї системи фінансування соціальних потреб ОТГ (зокрема, розрахунків обсягів: спектру міжбюджетних трансфертів; дотацій найменш спроможним громадам; низки видатків за проектами регіонального розвитку) залишається опрацювання механізму усунення протиріч між офіційною статистичною звітністю щодо кількості населення та реальною кількістю потенційних споживачів побутових і соціокультурних послуг у поселеннях і системах розселення. Як свідчить досвід, на рівні пересічної громади людністю приблизно 2 тис. осіб, що входить до складу ОТГ, похибка статобліку в розмірі 9-10% населення може спричинити недоотримання трансфертів в обсязі 1 млн. грн. [5].

Загалом розв'язання магістральних завдань процесу удосконалення організаційно-економічного механізму формування та функціонування базової мережі закладів соціального призначення, збалансованого чинними законодавчими гарантіями доступності матеріально-побутових і соціально-культурних послуг, ґрунтується на послідовній реалізації принципів повсюдності, фінансової самодостатності та субсидіарності місцевого самоврядування (як основи економічної спроможності й соціальної відповідальності територіальних громад), чому сприятиме:

– подальша обґрунтована передача об'єднаним громадам повноважень у сфері забезпечення якості середовища

життєдіяльності та законодавчо гарантованого рівня життя населення (принцип – задоволення його повсякденних і періодичних потреб за місцем проживання, в тому числі щодо вирівнювання стартових можливостей профорієнтації і соціальної мобільності, всебічного розвитку і реалізації творчого потенціалу);

– підвищення рівня фінансово-економічної спроможності ОТГ за рахунок ресурсу власних доходів та участі в небюджетних проектах (у тому числі в рамках добровільних асоціацій об'єднаних громад й найбільш господарчо розвинутих поселень, здатних виконати функції локальних / регіональних «точок» зростання);

– моніторинг і контроль рівня відповідальності виконкомів Рад ОТГ щодо виконання делегованих зобов'язань, втілені у поєднанні механізмів місцевої демократії та повноважень збереженої наскрізної ієрархії владної вертикалі.

Виконання відповідних заходів у сегменті задоволення соціальних потреб місцевого населення в перспективі стане значущим фактором синергетичної оптимізації параметрів соціально-економічного розвитку територіальних громад України.

Список джерел

1. Голови об'єднаних громад у Любліні навчалися партиципаційної демократії [Електронний ресурс]. – 23.12.2015. – Режим доступу: http://www.goradm.gov.ua/vyvchennia-hromadskoi-dumky.

2. Про реформу самоврятування [Електронний ресурс]. – 13.11.2015. – Режим доступу: http://www.goradm.gov.ua/vyvchennia-hromadskoi-dumky.

3. Об'єднані громади Рівненщини впорядковують освітню та медичну галузі [Електронний ресурс]. – 26.01.2016. – Режим доступу: http://www.rv.gov.ua/sitenew/main/ua/publication/content/39105.htm.

4. Для чого сільрадам об'єднуватися у громади [Електронний ресурс]. – 19.06.2015. – Режим доступу: http://www.goradm.gov.ua/vyvchennia-hromadskoi-dumky.

5. Об'єднані громади Рівненщини вчаться ставати самостійними [Електронний ресурс]. – 11.12.2015. – Режим доступу: http://www.rv.gov.ua/sitenew/main/ua/publication/content/39105.htm.

© Богуш Л.Г., 2016

5.8. Забезпечення процесу розвитку соціального маркетингу в сучасних умовах підприємницької діяльності

В останній час все більше корпорацій починають займатися проблемами суспільства. Минули ті часи, коли можна було бути успішним просто задовольняючи попит споживачів. Щоб виглядати в очах споживачів найкращим чином, компанії змушені вирішувати проблеми суспільства. Зараз це прийнято називати соціальним маркетингом або корпоративною соціальною відповідальністю. Якщо за умов ринкової економіки існують і доволі ефективно використовуються маркетингові механізми регулювання відносин виробництва, розподілу, обміну товарами та послугами, то стосовно управління процесами на «соціальному ринку» справа куди складніша. Особливо це стосується трансформаційних суспільств, яким, зокрема, є українське.

У західних демократіях, які розвиваються впродовж століть, тією чи тією мірою сформувалися механізми регулювання соціальних процесів, ґрунтованих на ключових цінностях громадянського суспільства, демократії, ефективного місцевого самоврядування тощо, тоді як у державах, що трансформуються, після скасування «керівної ролі партії» реальні механізми ефективного соціального управління практично відсутні. Це дається взнаки у відсутності розподілу функцій між центральними та місцевими органами управління, в не раціональному формуванні й використанні бюджетних коштів, що спрямовуються на потреби соціального розвитку, в недосконалості механізмів взаємозв'язку державного управління та бізнесу [6].

Актуальність теми дослідження виражена тим, що явище соціального маркетингу - відносно нове і перспективного напрямок, який дозволяє не тільки зміцнити позиції маркетингу в сучасному світі, але і розширити коло проблем, які можна вирішити за допомогою маркетингового підходу до побудови збалансованого та сталого розвитку.

Сучасна концепція соціального маркетингу виступає сьогодні найважливішим, принципово новим, креативним підходом до регулювання соціальних змін і соціальних процесів у демократичному, інформаційному суспільстві [2].

Дослідження та вирішення соціальних проблем населення являється одним з основних завдань внутрішньої політики розвинутих країн світу. Україна проголосила себе соціально-орієнтованою державою, але аналіз виконання державою однієї з головних функцій – забезпечення якісних умов життя для своїх громадян – свідчить про наступні негативні соціальні тенденції: низький рівень життя значної частини населення, поширення бідності і майнового розшарування, низький рівень забезпечення соціальних гарантій.

Попри інтерес до концепції соціального маркетингу рівень її теоретичного розроблення нині далекий від бажаного. Поки що вона являє собою набір, сукупність слабко пов'язаних між собою теоретичних моделей і практичних технологій. Серед них передусім вирізняються розробки, присвячені проблемам некомерційного маркетингу, політичного маркетингу і державного маркетингу. Деякі праці безпосередньо пов'язані із застосуванням маркетингових механізмів у царинах освіти, охорони здоров'я, спорту, культури, екології тощо.

Термін соціальний маркетинг з'явився на початку 1970-х років. Сучасна наукова література містить суперечливі визначення категорії «соціальний маркетинг». Деякі спеціалісти вважають, що йдеться про використання маркетингових засобів у соціальній сфері, інші вважають, що мається на увазі «вивчення ринків та маркетингової діяльності в контексті цілісної соціальної системи». Найліпше основні причини й обставини виникнення соціального маркетингу пояснюють слова класика теорії маркетингу Ф.Котлера, який уперше ввів у науковий обіг поняття «соціальний маркетинг»: «Коли я тільки починав працювати, всі були впевнені, що маркетинг — це продаж супів, бобів та іншої їжі. Я почав говорити, що маркетинг стосується будь-якого продажу: ви можете запрошувати туристів до свого міста, і це маркетинг населеного пункту; ви можете намагатися застерігати людей від паління — і це маркетинг певного способу життя. Я вирішив називати це соціальним маркетингом» [3, с. 38].

Соціальний маркетинг — це діяльність державних органів, неурядових організацій, політичних партій, громадських організацій, рухів і окремих фізичних осіб у соціальному конкурентному середовищі, ґрунтована на принципах маркетингу і спрямована на досягнення цілей, пов'язаних із просуванням соціальних продуктів.

Соціальний маркетинг — розроблення, реалізація та контроль соціальних програм, спрямованих на підвищення рівня сприйняття цільової аудиторії трансльованих їй соціальних ідей, рухів або практичних соціальних дій з метою сприяння поліпшенню життя окремої людини і суспільства в цілому. Для оптимізації існуючих соціальних заходів та їх трансформації в ефективні програми із більш розвиненою комунікативною складовою, яка більшою мірою відповідає запитам цільової аудиторії, соціальний маркетинг використовує методи і принципи загального маркетингу. Професійне значення для соціального маркетингу мають розуміння соціальної важливості поведінки респондентів, включаючи поведінкову реакцію споживача на ризик, соціальні компроміси; активне прийняття органами влади гуманітарних рекомендацій, заохочення соціально вигідних пропозицій; підтримання органами державної влади громадських агентств з соціального маркетингу.

Сучасна наукова література містить суперечливі визначення терміну «соціальний маркетинг». Деякі спеціалісти вважають, що йдеться про використання маркетингових засобів у соціальній сфері, інші вважають, що мається на увазі «вивчення ринків та маркетингової діяльності в контексті цілісної соціальної системи» [7].

Соціальний маркетинг – маркетингова діяльність щодо розробки соціальних програм, направлених на певні соціальні групи з метою сприяння певним соціальним ідеям і рухам, практичним діям тих чи інших організацій.

Соціальний маркетинг охоплює практично всі сфери діяльності компанії. Багато дослідників плутають соціальний маркетинг з благодійністю. Завдання соціального маркетингу - зміцнення бренду в очах споживачів.

Головними суб’єктами соціального маркетингу являються:

- держава (різні органи державної влади та місцевого самоврядування);
- некомерційні та громадські організації;
- представники та учасники підприємницької діяльності;
- населення.

Об’єктами соціального маркетингу виступають:

-суспільство;
- групи населення;
- кожен індивідуум окремо.

Основними інструментами соціального маркетингу виступають:

- фандрайзинг (для некомерційних організацій),
- стимулювання продажу (для комерційного сектора)
- організація спеціальних акцій брендів-спонсорів (спільні акції громадських організацій та комерційних компаній).

До основних ознак соціального маркетингу відноситься:

- здійснення систематичного процесу планування та прийняття управлінських рішень на основі аналізу різних ситуацій і формулювання соціальних цілей;
- реалізація комплексу дій та заходів, спрямованих на вирішення соціальних завдань, серед яких основні — задоволення соціальних потреб конкретних груп населення;
- організація функціонування суб'єктів соціального маркетингу влади (державної та муніципальної) — у всіх соціальних сферах; бізнес-спільноти — у соціально-трудовій сфері; некомерційних організацій у політичній, релігійній та культурній сферах [6].

У більшості випадків мета соціального маркетингу - це вирішення існуючої соціальної проблеми, сприяння поліпшенню життя окремої людини і суспільства загалом.

Соціальний маркетинг новий напрямок, який дозволяє не тільки зміцнити позиції маркетингу в сучасному світі, але і розширити коло проблем, які можна вирішити за допомогою маркетингового підходу до побудови збалансованого та сталого розвитку.

Соціальний маркетинг тісно пов'язаний з ефективним корпоративним управлінням. Саме дотримання принципів соціально-етичного маркетингу на всіх економічних рівнях (макро-, мезо-, мікроекономічному рівні) дозволить здійснювати ефективне управління як на рівні окремого підприємства чи господарства, так і на рівні держави, та забезпечить економічний, науково-технічний, соціальний та культурний розвиток.

Для регулювання та підтримки соціального маркетингу можна залучити три основних інститути – державу, громадськість (громадські організації, дослідні інститути тощо) та підприємництво (компанії, бізнес асоціації тощо).

Відповідно до класифікації Ф. Котлера соціально-відповідальну діяльність компанії можна звести до шести основних ініціатив.

1. Благодійні справи – компанія надає кошти, не грошові та інші корпоративні ресурси, для того щоб залучити увагу суспільства до певної соціальної проблеми або допомогти зібрати кошти, залучити учасників та волонтерів.

2. Благодійний маркетинг – компанія зобов'язується робити внески або відраховувати відсотки від обсягів продажу на благодійну справу. В цьому сценарії компанія як правило об'єднується з неприбутковою організацією на взаємовигідних умовах, метою збільшення обсягів продажу певного товару та залучити фінансові ресурси від благодійності.

3. Корпоративний соціальний маркетинг – компанія підтримує розробку та / або проведення кампанії за зміну певних типів поведінки для того, щоб покращити суспільне здоров'я або безпеку, сприяти захисту навколишнього середовища або розвитку суспільства.

4. Корпоративна філантропія – компанія робить пожертвування безпосередньо благодійній організації, як правило у вигляді грошових грантів, подарунків та / або товарів і послуг.

5. Волонтерська робота в інтересах суспільства – компанія підтримує та заохочує працівників, роздрібних торговців допомагати місцевим громадським організаціям та ініціативам.

6. Соціально-етичні підходи до ведення бізнесу – компанія на власний розсуд впроваджує практику ведення бізнесу та робить інвестиції, що сприяє росту добробуту в суспільстві та збереженню навколишнього середовища [3].

Аналізуючи діяльність багатьох підприємств, можна зробити висновок, що соціальні принципи сприяють розвитку бізнесу, і навпаки, їх уникання звужує можливості успіху підприємств.

Для оптимізації існуючих соціальних заходів та їх трансформації в ефективні програми із більш розвиненою комунікативною складовою, яка більшою мірою відповідає запитам цільової аудиторії, соціальний маркетинг використовує методи і принципи загального маркетингу. Професійне значення для соціального маркетингу мають розуміння соціальної важливості поведінки респондентів, включаючи поведінкову реакцію споживача на ризик, соціальні компроміси; активне прийняття органами влади гуманітарних рекомендацій, заохочення соціально вигідних пропозицій; підтримання

органами державної влади громадських агентств з соціального маркетингу [4].

Соціальний маркетинг — розроблення, реалізація та контроль соціальних програм, спрямованих на підвищення рівня сприйняття цільової аудиторії трансльованих їй соціальних ідей, рухів або практичних соціальних дій з метою сприяння поліпшенню життя окремої людини і суспільства в цілому.

Розглянемо більш детальніше основні типи соціального маркетингу:

- політичний маркетинг;
- державний маркетинг;
- територіальний маркетинг.

Політичний маркетинг є найбільш розробленим типом соціального маркетингу. Актуальність проблематики політичного маркетингу визначається його зв'язком з організацією виборчих кампаній за умов реалізації демократичних принципів у життєдіяльності сучасного суспільства.

Політичний маркетинг — це спеціальна теорія, концепція регулювання політичного ринку, ґрунтована на маркетинговому підході до політики, суть якого — у використанні комплексу різноманітних методів, засобів, технологій, спрямованих на дослідження ринку влади і накопичення інформації про нього; політико-інженерній діяльності з проектування й регулювання впливів на суспільну свідомість планування й реалізації системи спеціально підготовлених маркетингових заходів з метою досягнення поставлених у процесі політичної діяльності цілей [1].

Існує багато суджень стосовно використання державного маркетингу. Деякі спеціалісти стверджують, що державі не потрібно використовувати соціальний маркетинг, деякі свідчать навпаки. Але слід брати до уваги ту обставину, що держава, захищаючи інтереси суспільства загалом, іноді мусить виконувати й «репресивні» функції. Отже, можна стверджувати, що концепція державного маркетингу зараз перебуває на стадії розвитку [4].

Отже, державний маркетинг — це спеціальна концепція ринкового регулювання відносин між суб'єктами державного управління й різноманітними його об'єктами, яка визначає взаємозв'язки між ними на засадах відносин обміну.

Територіальний маркетинг передбачає розроблення поряд із теорією маркетингу товарів і послуг концепції маркетингу територій. Головними чинниками привабливості того чи того регіону, тієї чи тієї території для інвесторів і населення є: реальний рівень розвитку і добробуту регіону, його імідж і репутація. Так, при виборі регіону і населення, і інвестори зважають на: рівень урбанізації території; міграції, трудову і соціальну мобільність населення; демографічні проблеми; розвиток сільського господарства; функціонування ринку житла; регіональні особливості розвитку освіти й медицини; проблеми розвитку транспортної інфраструктури тощо [1].

Таким чином, територіальний маркетинг можна визначити як концепцію соціально-ринкового регулювання взаємодій у межах конкретної території з метою стимулювання діяльності внутрішніх і зовнішніх суб'єктів в інтересах цієї території, і передусім — залучення економічних, соціальних та інших інвестицій для максимального розвитку регіону [7].

Отже, соціальний маркетинг можна розглядати як соціальний інститут, який представлено комплексом формальних і неформальних правил, принципів, норм, що регулюють інноваційну та соціальну сферу людської діяльності й організують їх у систему ролей і статусів, що визначає цілеспрямовані засоби вирішення практичних завдань з інноваційного розвитку та інноваційного задоволення соціальних потреб людей і суспільства в цілому.

Ніхто не зможе займатися проблемами всіх без винятку членів суспільства. Якою б великою і забезпеченою не була організація, вона все одно має обмежені людські та матеріальні ресурси. Соціальний маркетинг дозволяє сфокусуватися і надавати ефективну допомогу окремим групам населення, так за рахунок реалізації програм, спрямованих на задоволення потреб конкретних людей, організація стає більш стійкою і ефективною. Чим ширше коло людей, чиї потреби задовольняє організація, тим більшим авторитетом і повагою вона користується [5].

Таким чином, соціальний маркетинг - це процес розробки і реалізації програм (заходів), спрямованих на створення і розвиток відносин з представниками цільових аудиторій, з метою задоволення їх потреб.

Список джерел

1. Акимов Д.И. Основные типы социального маркетинга // Вісник Харківського національного університету ім.В.Н.Каразіна "Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи". — 2007. — № 761. — С 43-49.

2. Голодец Б.М. Современная концепция социального маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. — 2011. — №6

3. Котлер Ф. Основи маркетингу. Короткий курс: Пер. з анг. - М.: Видавничий дім «Вільямс», 2007. - 656 с.

4. Лопатіна Н.В. Соціологія маркетингу: навч. посібник / - М.: Академічний проспект, 2007. - 304 с.

5. Соляк Л.О., Соціальний маркетинг як основа проектування соціальних змін в українському суспільстві [Електронний ресурс]. - Режим доступу з: http://intkonf.org/solyak-lo-sotsialniy-marketing-yak-osnova-proektuvannya-sotsialnih-zmin-v-ukrayinskomu-suspilstvi/

6. Социальный маркетинг [Електронний ресурс]. - Режим доступу з: http://ru.wikipedia.org/wiki/Социальный_маркетинг

7. Хамідова А. Соціально відповідальний маркетинг підприємств: огляд нормативної бази // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 2. – С. 68-69.

© Безугла Л.С., 2016

5.9. Соціальна відповідальність аграрного бізнесу як вагомий чинник розвитку сільських територій

Будь-який бізнес, в тому числі і в сфері АПК, реалізуючи свої економічні цілі, неминуче зачіпає інтереси місцевої громади та впливає на рівень розвитку регіону присутності. У свою чергу, розвинене суспільство з усіма створеними для гідного життя і роботи умовами є необхідною умовою подальшого зростання, розвитку і процвітання агробізнесу в регіоні присутності. Подібний механізм зворотного зв'язку обумовлює необхідність наявності елементів корпоративної політики, які змогли б забезпечити максимально позитивний вплив на місцеве суспільство і регіон присутності, не зменшуючи, а в довгостроковій перспективі і збільшуючи економічну ефективність агробізнесу. Для сучасних компаній такою політикою стала корпоративна соціальна відповідальність (КСВ), яка фактично представляє собою взаємовигідне партнерство бізнесу, держави і суспільства. [1]

Соціальна відповідальність бізнесу – сфера діяльності підприємницьких структур щодо вирішення соціально значущих проблем як у самому бізнесі, так і на муніципальному, регіональному, національному та глобальному рівнях. Соціально-відповідальними вважають підприємства, які мають добросовісну ділову практику, здійснюють розвиток персоналу, виділяють кошти на охорону здоров'я працівників і безпечні умови праці, використовують ресурсозберігаючі технології та інші заходи, що зменшують антропогенний вплив на довкілля, і т.д. Такий підхід до ведення бізнесу забезпечує не тільки соціальну злагодженість у суспільстві, але й підвищує імідж підприємств, що, в кінцевому підсумку, позитивно відображається на їх прибутковості і можливостях подальшого використання соціально-відповідального інструментарію. [2]

Оскільки сільськогосподарське виробництво й надалі залишається основною сферою діяльності на селі, закономірним є його вплив на вирішення проблеми ефективного розвитку сільських територій: забезпечення сприятливих умов для комплексного розвитку сільських територій, конкурентоспроможного як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку аграрного сектору, розв'язання соціальних проблем села, гарантування продовольчої безпеки країни.

Не залишено поза увагою питання соціально-економічного розвитку сільських територій України зі сторони ООН. Так, в межах «Рамкової програми партнерства Уряду України – ООН на 2012-2016 роки» (РП) виділено чотири потенційні сфери співпраці: стале економічне зростання і подолання бідності; соціальний розвиток; врядування; охорона навколишнього середовища і зміна клімату.

В рамках сфери партнерства «Стале економічне зростання і подолання бідності» одним із результатів дії РП передбачено соціально-економічний розвиток села з метою подолання бідності в сільській місцевості. «… Мандат кількох установ системи ООН безпосередньо стосується сільського господарства, сталого розвитку і зміни клімату. Це дає Урядові України унікальну можливість залучати глобальний досвід для створення нових робочих місць у сільській місцевості та сільському господарстві». Як зазначено в Програмі економічних реформ, за природно-ресурсним та «аграрним потенціалом» Україна посідає провідне

місце у світі. Однак цей потенціал використовується вкрай неефективно. «Низька конкурентоспроможність товарів та їх невідповідність міжнародним стандартам якості та безпеки», «низька економічна ефективність сільськогосподарського виробництва та використання застарілих технологій», а також низький рівень інвестицій стримують створення гідних робочих місць та отримання доходів у сільській місцевості.[3]

Система ООН підтримуватиме Уряд України у досягненні цього результату в усіх аспектах що стосуються діалогу України з сусідніми країнами щодо вільної торгівлі, та надаватиме технічну допомогу із санітарних і фітосанітарних питань. Даний крок співпраці України з ООН, наголошує на принципі партнерства та ведучої ролі української сторони у визначенні пріоритетів та цілей допомоги з боку ООН, а також спільної відповідальності за досягнення результативності співпраці, що завдяки авторитету організацій системи ООН стимулюватиме інших донорів та інвесторів до розвитку взаємовигідного партнерства з Україною.

Відповідно, тільки завдяки продуманій, злагодженій та кваліфікованій роботі органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та аграрного бізнесу стане можливим розвиток сільських територій України.

Сьогодні практично неможливо навести приклад іноземної корпорації АПК, яка не включала б проекти КСВ в свою корпоративну стратегію розвитку. У західному світі основна робоча модель корпоративної соціальної відповідальності ґрунтується на тому, що оскільки жодна компанія не функціонує в повній ізоляції, а постійно взаємодіє з суспільством і державою, корпорації змушені впроваджувати політику КСВ в свої маркетингові та стратегічні програми з метою отримання додаткової конкурентної переваги.

На сьогоднішній день обов'язковість ініціатив КСВ закріплена в багатьох міжнародних стандартах, без належного виконання яких агрокомпанія не може ні увійти на міжнародний ринок, ні повноцінно на ньому функціонувати. Таким чином, для всіх західних корпорацій АПК впровадження ініціатив КСВ є обов'язковим елементом стратегічного розвитку.

В Україні застосування КСВ ще не дійшло до стадії інтегрування з системою менеджменту на підприємствах, оскільки ще недостатньо велика кількість організацій запровадили стратегію

соціальної відповідальності, в організаційних структурах не виділяються окремі підрозділи, які б займалися питаннями соціальної відповідальності, також не сформований механізм контролю за впровадженням соціальних заходів. Переважна більшість організацій, що орієнтуються на розвиток КСВ – це філії міжнародних компаній в Україні та найбільші вітчизняні підприємства.[4]

Керівництво вітчизняних компаній починає усвідомлювати, що дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності сьогодні є необхідною умовою функціонування організації будь-якої сфери бізнесу, будь-якої форми власності та будь-якого регіону світу. Свідомий вибір менеджменту на користь ведення відповідального бізнесу закладається у фундаментальні засади корпоративної культури організації.

Але, на сьогоднішній день для українського бізнесу корпоративна соціальна діяльність – це, в більшій мірі, інноваційний процес, ніж щоденна поширена практика.

До факторів, які стримують розвиток соціальної відповідальності компаній, в тому числі і аграрних, Україні слід віднести:

- відсутність доведеного впливу соціальної відповідальності бізнесу на зростання вартості компаній,
- нерозвиненість дієвих громадських структур;
- особливості, пов'язані із соціальною та політичною ситуацією в країні: високий рівень бідності населення, відсутність досвіду і державної інфраструктури у розв'язанні соціальних проблем, корупція на всіх рівнях державної влади;
- відсутність інформації про соціальні програми у регіонах – тобто, якщо навіть самі підприємства і хочуть вкладати кошти у суспільний розвиток, то перешкодою на цьому шляху є те, що вони не мають повної та структурованої інформації про самі об'єкти для таких вкладень;
- низька привабливість українського бізнесу для іноземних інвестицій. Вихід на вітчизняний ринок іноземних компаній та інвесторів, які характеризуються високим рівнем розвитку соціально-відповідального бізнесу, значно пришвидшив б становлення та поширення КСВ в Україні;
- недосконаліть законодавчої бази та виконавчої підтримки. В Україні відсутній орган влади, який би займався

питаннями розвитку соціально відповідального бізнесу. Законодавча база у сфері соціальної відповідальності в Україні є нерозвинутою.

Сьогодні ми спостерігаємо, що все більше агрокомпаній, особливо великих агропромислових холдингів, починають розглядати концепцію КСВ так, як її розуміють на Заході. Адже деякі аграрні холдинги України працюють за межами країни, що змушує їх відповідати міжнародним вимогам і стандартам, у тому числі в галузі корпоративної відповідальності. З іншого боку, вже багато компаній розуміють, що КСВ — це не просто благодійність або набір PR-акцій, а частина системи управління ризиками, спрямована на довгостроковий розвиток бізнесу і зростання його вартості на міжнародних фінансових ринках. Якщо простіше, то КСВ — це управління всіма соціальними й екологічними ризиками, що можуть вплинути на фінансові показники діяльності агропромислової компанії в майбутньому.

Таким чином, хоча рівень розвитку соціальної відповідальності в українському агробізнесі відстає від рівня західних підприємств АПК, не можна не відзначити поступову зміну ставлення українського агробізнесу до ініціатив КСВ: очевидно, що українські агропідприємства намагаються відповідати новим викликам сьогодення і турбуються не лише про фінансові результати, а й про те, яким чином вони досягаються. КСВ стає органічним доповненням до господарських операцій компаній.

Для визначення способу взаємодії з місцевою громадою і основних точок дотику інтересів бізнесу необхідно налагодити постійний діалог з населенням та місцевою владою. Почасти це відбувається в процесі основної діяльності компанії: розміщення замовлень у місцевих постачальників; координація власної стратегії розвитку з планами соціально-економічного розвитку території, особливо в тих випадках, коли планується прийняти рішення, які можуть суттєво змінити умови життя населення (закриття або перепрофілювання підприємства); врахування інтересів місцевих споживачів і ін. Однак участь в житті місцевої громади може і не бути прямо пов'язане з основним бізнесом компанії.

Нами досліджений досвід реалізації соціально відповідальних програм такими успішними вітчизняними агрохолдингами, як «Група Ukrlandfarming», Кернел Груп, ПАТ

«Миронівський хлібопродукт», «РОСТОК-ХОЛДИНГ», AgroGeneration, «Мрія Агрохолдинг» (інформація щодо стану розвитку КСВ досліджуваних компаній представлена у вільному доступі на сайтах компаній).

На основі проведеного аналізу можна виділити основні напрямки соціально відповідальної діяльності агрохолдингів України (табл. 1).

Таблиця 1.

Напрямки соціально відповідальної діяльності вітчизняних компаній агробізнесу

№№	Напрям КСВ	Зміст програм КСВ
1.	Розвиток власного персоналу	- гідна заробітна плата; - гідні умови праці; - соціальний пакет; - гарантії стабільності працевлаштування; - можливості для навчання і розвитку персоналу; співпраця з провідними профільними вузами, підтримка різних освітніх ініціатив, реалізація власних освітніх проектів (програми стажувань та практик для студентів і випускників вузів, коледжів; стипендіальні та грантові програми); - увага ветеранам праці.
2.	Безпека праці	- проведення періодичних тренінгів з безпеки праці; - забезпечення співробітників індивідуальними засобами захисту; - проведення періодичних медичних оглядів; - перевірка робочих місць на відповідність нормам охорони праці зовнішніми організаціями.
3.	Формування корпоративної культури, етичне ведення бізнесу	- високі цінності; - розробка стратегії корпоративної соціальної відповідальності; - розробка етичних кодексів; - етичні методи ведення бізнесу; - позитивний клімат та корпоративний дух; - розробка системи протидії корупції, внутрішньому шахрайству та негативному впливу ймовірних фінансово-виробничих конфліктів інтересів; - налагодження зворотного зв’язку.

Продовження таблиці 1

№	Напрям КСВ	Зміст програм КСВ
4.	Забезпечення вимог споживачів щодо безпечної та якісної продукції	- впровадження системи управління безпекою харчових продуктів, сертифікованих за стандартом ISO 22000; - перехід на нову міжнародну схему сертифікації FSSC 22000. - застосування необхідних заходів біобезпеки на всіх етапах виробництва тваринницької продукції.
5.	Охорона та збереження навколишнього середовища	- дотримання вимог екологічного менеджменту (ISO 14001); - раціональне використання природних та сировинних ресурсів; - переробка та утилізація відходів; - зменшення утворення відходів та їхня повторна переробка; - програми щодо зниження викидів парникового газу.
6.	Впровадження енерго зберігаючих новітніх технологій на виробництві	- отримання альтернативних джерел енергії («зелена енергія» з лушпиння соняшника; біогаз отриманий з біомаси рослинного та тваринного походження); - збільшення енергоефективності; - інвестиції в інноваційні технології, сучасне устаткування, машини і техніку при обробці землі (обладнання машин датчиками витрати палива і GPS-навігаторами).
7.	Соціальний розвиток місцевих громад	- створення робочих місць; - підтримка сільської медицини (фельдшерсько-акушерські пункти, районні лікарні); - підтримка сільської інфраструктури (ремонти доріг, шкіл, шкіл-інтернатів, дошкільних закладів, клубів, закупівля обладнання); - відкриття комп'ютерних класів в школах; - реконструкція церков; - будівництво соціального житла; - розвиток діалогу з місцевими громадами (випуск корпоративних газет в регіонах присутності компаній; організація гарячої телефонної лінії; поштовий зв'язок); - підтримка заходів, присвячених відзначенню державних свят та подій міського значення, проведення виставок та фестивалів, організація днів села та днів поля.

Продовження таблиці 1

№	Напрям КСВ	Зміст програм КСВ
8.	Розвиток профільних вищих навчальних закладів	- розвиток матеріально-технічної бази вузів; - спільні освітні проекти; - надання можливості викладачам проходити стажування; - зустрічі, форуми, круглі столи та конференції з представниками вузів і науково-дослідних інститутів.
9.	Благодійність та спонсорство	- створення благодійних фондів; - допомога учасникам АТО та членам їх сімей; - підтримка місцевих спортивних та культурних заходів; - спонсорська підтримка спортсменів.

Складено автором за джерелами: [5, 6, 7, 8, 9, 10]

Як бачимо, спрямованість соціальної відповідальності агробізнесу в Україні є багатовекторною. Напрямки КСВ торкаються різних сфер діяльності компаній, враховують інтереси багаточисельних стейкхолдерів, що, в кінцевому результаті, сприяє сталому розвитку сільських територій.

Багато великих компаній намагаються долучити до роботи з місцевим співтовариством і своїх працівників. Іноді вони можуть самостійно вибирати ті організації або проекти, яким вони хочуть допомогти фінансово або особистою участю. В інших випадках компанії розробляють єдині корпоративні програми, які здійснюються в усіх регіонах присутності з невеликими відхиленнями в цілях адаптації програми до місцевих умов. Такі програми не тільки «олюднюють» компанію в очах місцевого населення, а й розвивають у персоналу навички спілкування в різному культурному середовищі і командної роботи.

Як зазначають дослідники стану КСВ вітчизняних компаній, підприємства й корпорації агропромислової сфери могли б принести значно більшу користь на шляху формування громадянського суспільства, боротьби з бідністю, сталого розвитку, проте для цього необхідно здійснити ряд дій та заходів, що могли б стати стимулом до впровадження ними КСВ. Зокрема, треба:

- у процесі реалізації Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні створити механізми поширення КСВ серед вітчизняних компаній;
- провести широку роз'яснювальну кампанію з питань сутності та переваг соціальної відповідальності для поглиблення розуміння та правильної трактовки її поняття, взаємозв'язку з успішністю та конкурентоспроможністю й інвестиційною привабливістю агробізнесу;
- показати довгострокові конкурентні переваги для формування ділової репутації та конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників;
- надати можливість отримання постійної та доступної консультаційної допомоги з питань КСВ;
- розробити заходи державної підтримки та гарантій;
- розробити нормативи та форми для нефінансової звітності, формування наукових підходів щодо вивчення та обґрунтування КСВ як одного із стратегічних елементів розвитку вітчизняних агропромислових компаній;
- провести тренінги та впровадити навчальні програми для виробників і споживачів з метою дотримання етичного споживання;
- впровадити принципи КСВ в діяльність органів державної та регіональної влади, місцевого самоврядування, сільських громад.

Основними завданнями соціально відповідального агробізнесу повинні бути: гармонізація суспільних відносин, узгодження інтересів і потреб окремих груп населення з довгостроковими інтересами суспільства, стабілізація суспільно-політичної системи; створення умов для забезпечення матеріального добробуту громадян, формування економічних стимулів для участі в суспільному виробництві, забезпечення рівності соціальних можливостей для досягнення нормального рівня життя; забезпечення соціального захисту всіх громадян і їх основних соціально-економічних прав, в тому числі підтримка малозабезпечених і слабо захищених груп населення; забезпечення раціональної зайнятості в регіоні; розвиток галузей соціального комплексу, таких як освіта, охорона здоров'я, наука, культура

Таким чином, беручи до уваги багатофункціональність сільськогосподарських підприємств і широку сферу впливу, їх діяльність можна вважати одним із визначальних чинників соціально-економічного розвитку сільських територій.

Список джерел

1. Кужель В.В. Мотивація розвитку соціальної відповідальності бізнесу на аграрних підприємствах/ Кужель В.В. Мельник Ю.М.//

Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор», №3 (35) - 2014.

2. Єранкін О.О. Соціальна відповідальність агробізнесу в контексті вирішення проблем розвитку сільських територій / О.О. Єранкін // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2011. – Випуск 6/2. – С. 31-34.

3. Мережа Глобального договору ООН в Україні змінює організаційну форму. – [Електронний ресурс] // ООН в Україні. – Режим доступу: http://www.un.org.ua

4. Косар Н. С. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу в Україні / Н. С. Косар, В. М. Пилипенко, Н. Є. Кузьо // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Логістика. - 2014. - № 811. - С. 176-183. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua

5. Сайт компанії «Група Ukrlandfarming» - Режим доступу: http://www.ulf.com.ua/ru/sustainability/

6. Сайт компанії Кернел Груп - Режим доступу: http://www.kernel.ua/ru/sustainability/

7. Сайт компанії ПАТ «Миронівський хлібопродукт» - Режим доступу: http://www.mhp.com.ua/uk/responsibility

8. Сайт компанії «РОСТОК-ХОЛДИНГ» - Режим доступу: http://rostokholding.com/ru/sko.html

9. Сайт компанії AgroGeneration - Режим доступу: http://www.agrogeneration.com/ua/sustainability

10. Сайт компанії «Мрія Агрохолдинг» - Режим доступу: http://mriya.ua/

© Драбчук Т.І., 2016

РОЗДІЛ 6. МІСЦЕ БАНКІВСЬКОГО ТА СТРАХОВОГО СЕКТОРУ В ІНФРАСТРУКТУРІ РЕГІОНУ

6.1. Переваги та проблеми зовнішнього інвестування в економіку регіону

Зовнішні джерела формування інвестиційних ресурсів (позикові і залучені) мають порівняно із внутрішніми такі позитивні характеристики, як високий обсяг можливого їх залучення, більш жорсткий зовнішній контроль за ефективністю інвестиційної діяльності та реалізацією внутрішніх резервів її підвищення. Проте існують проблеми щодо їх залучення й оформлення: більш тривалий період залучення, необхідність надання відповідних гарантій (на платній основі) щодо застави майна. Якщо підприємство використовує зовнішні джерела інвестицій, підвищується ризик його банкрутства у зв'язку з несвоєчасним погашенням отриманих позичок, втрачається частина прибутку від інвестиційної діяльності у зв'язку з необхідністю сплати позичкового відсотка.

Розподіл джерел інвестиційної діяльності підприємства на зовнішні та внутрішні з урахуванням макро- та мікроекономічного рівнів повинен враховувати також специфіку організаційно-правових форм господарювання (приватних, колективних, спільних підприємств).

Прискорення темпів реформування української економіки, створення чи розширення підприємницьких структур вимагає все більшої кількості інвестиційних ресурсів для підприємств регіону. Потужним джерелом фінансування інвестиційних проектів може бути зовнішнє інвестування, яке має ряд значних переваг. Переваги залучення зовнішніх інвестицій В умовах недостатності внутрішніх фінансових ресурсів зовнішні інвестиції означають можливість використання акумульованих за рубежем коштів всередині країни для розвитку конкретного підприємства, що сприятиме економічному розвитку регіону та держави в цілому. Крім того прямі іноземні інвестиції дають можливість модернізації технологічних процесів та виготовленню конкурентоспроможних виробів без нарощування боргових зобов’язань. Також вони можуть сприяти розвитку малого та середнього підприємництва, яке спеціалізується на

обслуговуванні крупного бізнесу.

За допомогою іноземних інвестицій передаються нові знання з організації та управління виробництвом. Іноземний власник чи співвласник підприємства зацікавлений в досягненні найвищої продуктивності та найкращих фінансових результатів в його роботі, що сприяє використанню найпередовіших досягнень як в управлінні, так і в організації виробничих процесів на підприємстві.

Іноземні інвестиції створюють нові робочі місця та зменшують рівень безробіття в регіоні та в країні. Крім того нові технології та нові методи організації і управління виробництвом сприяють підвищенню рівня кваліфікації як робітників так і управлінців всіх рівнів. Ще однією перевагою іноземного інвестування є сприяння включенню в міжнародний розподіл праці та збільшенню можливостей експорту місцевої продукції.

Незважаючи на значний перелік переваг зовнішнього інвестування на сьогоднішній день в порівнянні з іншими країнами рівень їх є значно нижчим та явно недостатнім для забезпечення економічного зростання в країні та в регіоні.

Аналіз причин повільного та обережного входження на український ринок іноземних інвесторів показав, що їх можна поділити на як на ті, що пов’язані з загальноекономічною ситуацією в країні та ті, які випливають з роботи кожного конкретного підприємства регіону.

При виборі країни вкладення капіталу інвестор в першу чергу оцінює загальноекономічну ситуацію та порівнює її з можливими альтернативними варіантами в інших країнах.

Порівнюючи рівень економічного зростання в різних країнах бачимо ,що ситуація в Україні почала змінюватись на краще. З початку 2000 року економічний спад припинено, однак це ще не може бути свідченням повного оздоровлення економіки В цій ситуації вкладення капіталу є значно більш ризиковим в порівнянні до інших країн

Очевидним є те, що перехід від одного типу економіки до іншого завжди супроводжується спадом, тривалість цього спаду різна для різних країн. Польща і Угорщина пройшли цей перехідний період значно швидше, ніж Україна. І на сьогоднішній день такі показники, як зростання величини ВВП, стабільність національної валюти, політична стабільність, які в першу чергу вивчають іноземні інвестори, дозволили цим

країнам залучити значну величину іноземних інвестицій та показати високі темпи стабільного економічного зростання.

Незважаючи на те, що здебільшого вкладення інвестиційних ресурсів здійснюється в сферу крупного бізнесу, розвиток малих та середніх підприємств також є важливим показником стабільності економічної ситуації. Крім того такий показник доволі добре характеризує регіональні особливості економічного розвитку.

В розвинутих країнах підприємства малого та середнього бізнесу – це невеликі, динамічні організації, які значно більш сприятливі до нововведень, ніж великі промислові гіганти - стали центром економічного розвитку держави.

Досліджуючи за розвитком малого і середнього бізнесу в різних країнах можна бачити, що вони займають доволі значну частку в сукупному виробництві різних країн . Польща досягнула в цьому процесі значних успіхів. Ситуація з розвитком малого та середнього підприємництва в Україні дає надії стабільного зростання кількості та розширення існуючих підприємницьких структур.

Таким чином, надходження іноземних інвестицій в країну є кумулятивним результатом привабливості ділових можливостей, які залежать від ресурсів та підприємницького клімату, який сформований в результаті економічних реформ урядом та іншими представниками центральних органів влади. На регіональному рівні також є можливість використання ряду інструментів стимулювання припливу іноземних інвестицій. Сюди можна віднести діяльність регіональних представницьких органів. таких як Консультативна рада з питань іноземних інвестицій при голові облдержадміністрації та Інвестиційна рада області, де представники іноземних фірм мають можливість спілкування та висловлення своїх побажань представникам місцевої влади. Важливу роль в формуванні іміджу регіону має авторитет та репутація управлінських кадрів, відповідальних за залучення впровадження інвестиційних проектів.

Крім того спеціальні стимули можуть бути вагомим засобом залучення прямих іноземних інвестицій. Прикладом таких заходів може бути зменшення або звільнення від місцевих податків та зборів на певний період, протекціоністські заходи щодо внутрішнього ринку.

Якщо клімат сформований, і економіка на підйомі, існують

різноманітні джерела фінансування інвестиційних проектів для різних стадій розвитку та функціонування підприємства з врахуванням різного рівня ризику підприємницької діяльності.

Після вивчення особливостей інвестиційного клімату країни та регіону, куди інвестор збирається вкласти кошти його цікавлять по крайній мірі ще два найважливіших питання, пов'язані з конкретним підприємством. По-перше - це яку величину доходу можна отримати на вкладені інвестиції і по-друге - який рівень ризику вкладення коштів.

Очікуваний дохід на інвестиції, виміряний в процентах, дає можливість порівняти інвестору підприємства різних розмірів, різних галузей промисловості з різними функціями та стратегією. В випадку, коли альтернативні варіанти інвестицій дають однакову величину доходу, переходять до аналізу другого питання – величини ризику

Існує велика кількість факторів, які спричиняють ризикованість інвестування, всі їх можна згрупувати згідно трьох категорій.

Перша – це ризики, пов'язані з країною інвестування, які формує: політична ситуація; рівень економічної стабільності; розвиненість ринкової інфраструктури; законодавча база та система її реалізації в життя.

Друга - промислові ризики, пов'язані з галуззю інвестування: існуючий і перспективний ріст і галузі; норма прибутку підприємств галузі.

Третя – ризики, пов'язані з конкретним підприємством: досвід роботи підприємства в даній галузі; положення підприємства на ринку; стратегія розвитку підприємства; фінансовий стан підприємства.

Для кожного рівня ризику можна знайти рівень доходу на інвестиції, який бажано отримати. Чим більший ризик, тим більша величина доходу може його компенсувати.

Для того, щоб оцінити реальні перспективи інвестиційного проекту складають бізнес-план, який повинен відповідати вимогам інвестора та висвітлювати доволі детально всі показники.

Після складання бізнес – плану та прийняття рішення про необхідність залучення фінансових ресурсів з зовнішніх джерел необхідно розглянути альтернативні варіанти й вибрати з них найбільш прийнятний. Як вже було сказано вище основними

альтернативними джерелами зовнішнього фінансування є можливість взяти кредити підприємцем, або можливість залучення зовнішнього інвестора. Обидва варіанти мають свої особливості, з яких випливають переваги або недоліки того чи іншого варіанту для кожного конкретного підприємства.

При виборі варіанту кредитування слід врахувати, що:

1. Отримання кредиту базується на укладанні контракту на незмінних умовах між кредитором та позичальником на виплату частинами позичених коштів та відсотків, що на них нараховуються за взаємно узгодженим графіком;

2. Надаючи кошти, кредитор здебільшого не претендує на право власності на підприємство або його частину, і відносини кредитор - позичальник слід розглядати як тимчасові;

3. Сума повернення кредиту є фіксованою та обумовленою попередньо.

На відміну від кредитування, процес інвестування має свої особливості, які полягають в тому, що:

1. Процес інвестування передбачає право власності. Вкладаючи кошти, інвестор надає їх в обмін на частку підприємства, що звільняє підприємство від необхідності виплати основної сумі вкладу;

2. Інвестування є більш складним процесом ніж кредитування, воно передбачає більш тісні відносини між двома сторонами. Ускладнення відносин пов'язане з тим, що появляється новий співвласник і в залежності від частки володіння та стилю інвестування може значно впливати на роботу підприємства;

3. Інвестор отримує дохід не в фіксованих процентах, а через дивіденди і збільшення вартості частки володіння яка при продажі теж забезпечує отримання доходу.

Всі ці особливості необхідно враховувати при складанні бізнес-плану реального інвестиційного проекту. Бізнес - план – це документ, який необхідний як поставнику фінансових ресурсів, так і підприємству.

Значення бізнес-плану для підприємства полягає в тому, що він допомагає здійснити самоаналіз з точки зору виявлення слабих та сильних сторін, можливостей та небезпек в його діяльності. Крім того бізнес-план є інструментом управління підприємством, дає можливість кращого розуміння його проблем,

дозволяє порівнювати реальні показники з запланованими і з цих причин є перш за все його внутрішнім документом.

При тому існує ряд зовнішніх причин, які спричиняють необхідність підготовки бізнес –плану. Однією з таких причин є те, що цей документ дає можливість налагодження контактів з потенційними інвесторами кредиторами чи просто партнерами. Крім того він є інструментом маркетингу, який дозволяє оцінити перспективи розвитку підприємства.

Згідно відгуків міжнародних експертів основним недоліком бізнес-планів українських підприємств є подання недостатньої кількості інформації як при підприємство, так і про ринок на якому продаються вироби підприємства.

Щодо підприємства, не подається достатньо інформації про його місцезнаходження, дату заснування, товари, що виготовляються або послуги, які здійснюються. Щодо ринку, доволі часто залишається невідомим де реалізуються товари та де будуть реалізовуватись після впровадження інвестиційних проектів. Дуже часто незрозуміло яким чином будуть використовуватись інвестиції, інвестиційні плани не пов'язуються з планами маркетингу.

Ще одним недоліком практично більшості бізнес-планів є низький рівень достовірності та достатності фінансової інформації, яка не дозволяє оцінити можливості інвестування, викривлює інформацію про підприємство. Причиною такої ситуації є те, що головним завданням фінансового обліку українських підприємств є задоволення вимог податкових служб, а не сприяння розвитку підприємства. Через те частина інформації, що відображає неофіційну частину бізнесу відсутня.

Згідно даних Міжнародної Фінансової Корпорації четверть комерційних структур в Україні скриває по крайній мірі половину своїх прибутків, а 70% скриває по крайній мірі третю частину прибутку. Фінансова звітність, яка не відображає реального стану фінансів на підприємстві не може бути використана для цілей фінансового менеджменту, для моніторингу виробничих показників, прогнозування та складання бюджету. Відсутність точних даних про фінансовий стан підприємства не дає можливості інвесторові проаналізувати реальний стан справ на підприємстві. Якщо підприємство занижує величину прибутку, то вартість підприємства також буде заниженою.

Низька інвестиційна привабливість вітчизняних сільськогосподарських підприємств, значною мірою пов'язані із фінансовими аспектами діяльності виробників, які продиктовані ринковими ситуаціями. Загальновідомо, що для того щоб фінансові проблеми були мінімальними, ринок повинен визнати продукцію, лише в цьому випадку вона може бути реалізована з прийнятним для виробника фінансовим результатом. Проте, розкриваючи проблеми українського аграрного сьогодення, потрібно зазначити, що навіть той ринок, який в нас сьогодні є, може змінюватися, така позиція випливає із умов існуючої фінансової кризи в економіці. За оцінкою ООН, криза може тривати до 10 років, проте, з огляду на те, що в ринкових умовах усі процеси здійснюються навколо фінансових ресурсів, з точки зору фінансів, вплив кризи на аграрне виробництво, як зауважив академік УААН М.Я. Дем'яненко, може бути безпосередній і опосередкований. Безпосередній - зменшення бюджетної підтримки, зниження рівня платоспроможного попиту на ринках продовольства, ускладнення доступу до кредитних ресурсів, а опосередкований - падіння темпів розвитку галузей, які обслуговують сільське господарство в цілому, а також окремі його елементис. Таким чином, інвестиційні проблеми у розвитку ринку зерна безпосередньо існують і, насамперед пов’язані із проблемами державної підтримки реального сектору виробництва зернових, нееквівалентності міжгалузевого обміну і диспаритета цін.

Розглянувши загальну характеристику зовнішнього середовища функціонування підприємств, її структурні елементи можна зробити наступні висновки:

1. Зовнішнє середовище підприємства складають суб'єкти ринкових відносин, близькі до підприємства (мікросередовище), і фактори, загальні для суспільства в цілому (макросередовище);

2. Елементами (суб'єктами) зовнішнього середовища функціонування підприємства або його мікросередовищем *є:* держава (формує систему законів, норм, правил підприємницької діяльності); *акціонери* (власники) підприємства (створюють підприємство, розпоряджаються власністю, виходячи зі своїх інтересів); оптова і роздрібна торгівля (пропонує систему, структуру і практику торгових взаємин, типи посередницьких організацій і каналів ділення продукції, методи торгівлі); постачальники (пропонують продукцію конкретного асортименту

і якості, умови постачань); контактні аудиторії: партії, профспілки, релігійні організації, суспільства споживачів і інші об'єднання (виявляють зацікавленість підприємством, вносять корективи до його діяльності); банківські, страхові, науково-дослідні організації (сприяють успішній діяльності підприємства); система засобів масової інформації (забезпечує підприємство комунікаційними зв'язками); конкуренти (змагаються за переважне лідерство на різних сегментах ринку, за ринок збуту, тобто за споживача).

3. На діяльність підприємства впливають численні фактори, що є як джерелом нових можливостей, так і представляють серйозну загрозу - економічні, соціально-культурні і демографічні, природно-географічні і екологічні, науково-технологічні, політико-правові і міжнародні. У економічній літературі ці фактори носять назву макросередовища.

4. Перераховані елементи зовнішнього середовища мають не однаковий вплив на діяльність підприємства, тому залежно від ступеня дії, зовнішнє середовище прийнято розділяти на макрооточення або середовище непрямого впливу і мікрооточення або середовище прямого (безпосереднього) впливу.

Механізм впливу елементів зовнішнього середовища на функціонування підприємства потребує подальшого наукового осмислення й обґрунтування. Подальші дослідження слід спрямувати на розкриття питань специфічності впливу факторів зовнішнього середовища на стабільність функціонування підприємства з метою здійснення контролю над ступенем впливу факторів зовнішнього середовища й удосконалення існуючої системи реагування підприємств на динамічні зміни в ринковій економіці. Відомо, що інвестування або вкладання ресурсів у певний сегмент ринку немає сенсу, коли воно дає прибуток менший, ніж можна отримати його на іншому ринку, що призводить до зниження вартості активів, не забезпечує навіть простого відтворення виробництва. На вітчизняному аграрному ринку ці вимоги економіки не витримуються. Як наслідок, інвестиційна привабливість аграрного виробництва дуже низька, економічний стан абсолютної більшості суб'єктів господарювання з року в рік характеризується низькими показниками. Про це свідчить порівняльна оцінка середньої

норми прибутку з різних видів економічної діяльності.

Незабезпечення еквівалентності обміну призвело до того, що сільське господарство втрачає активи швидшими темпами, ніж проходить його відтворення. Формування і використання інвестованого капіталу в аграрних підприємствах має свої особливості. На даний час утворився тип аграрного підприємництва, заснований на капіталі минулих періодів, тобто техніко-технологічна оснащеність виробництва збереглася практично на рівні початку 90-х років минулого століття. Причинами є зменшення частки валової доданої вартості сільського господарства у загальному її обсязі, по економіці України і різкі коливання індексу цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами.

Зважаючи на статистику, капітал аграрних підприємств (у наведеному випадку - частка основних засобів), погіршується. Довготривале "проїдання" ресурсів поставило сільськогосподарських товаровиробників перед дилемою – як наростити капітал за умови, коли функціонуючий у виробництві, вже майже не спроможний приносити прибуток на рівні, який забезпечив би введення в експлуатацію достатню кількість основних засобів, в якнайкоротший термін відновити можливість розширеного відтворення. Це застереження потрібно сприймати як об'єктивну реальність, що заслуговує на увагу і оцінку з точки зору необхідності негайного втручання на державному рівні, забезпечення формування методології ціноутворення еквівалентно-рівноправного змісту.

Глобальна економічна система сучасності перебуває у стані рецесії, яка охопила фактично усі сфери економічного розвитку, але найбільш глибокі кризові прояви демонструє фінансова система, від якої напряму залежить прогрес аграрно-продовольчої галузі. Підставою для такого висновку щодо України є те, що внаслідок входження в глобальні ринки, національна економіка всеціло підпадає під вплив тенденцій розвитку світової економіки, фінансової системи зокрема. Певним заручником даних процесів є і аграрно-продовольчий ринок, але у міру його ув'язки із світовим ринком, все більш необхідно враховувати можливі зміни, у тому числі за рахунок фінансових результатів, які залежать від ціноутворення, інвестування, кредитування, страхування тощо.

В умовах, коли аграрний сектор, який займає значне місце

у національній економіці, яка цілком імовірно буде втягнута у процеси пов'язані із фінансовою кризою, необхідним кроком з боку держави має стати посилення регуляторного впливу на ринок і економіку сільського господарства загалом. Одним із таких напрямів вважаємо регулювання цін і доходів, а також збалансування попиту-пропозиції, особливо на ринках, які справляють значний вплив на розвиток галузі - зерновий. У першу чергу необхідно "вилучити" з ринку максимальну кількість зерна, через активне застосування фінансових інтервенцій Аграрним фондом та стимулювати експорт олійних, щоб стабілізувати доходність їх виробництва. Саме доходність аграрного виробництва є тією проблемою, яку потрібно вирішувати в умовах перевиробництва продукції та обмеженості неплатоспроможного попиту, а також зростання виробничих витрат. Потрібно враховувати як макро-, так і мікроекономічні особливості вітчизняного аграрного виробництва. Держава повинна виступати активним гравцем-інтервентом, щоб мінімізувати вплив кризових явищ й запобігти подальшому поглибленню фінансових проблем учасників зернового ринку, зокрема в частині ціноутворення, балансування попиту-пропозиції.

Список джерел

1. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж. и др. Основы маркетинга: підручник. Пер. с англ.– 2-е европ. изд.– М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 944 с.

2. Кочкіна Н., Румянцева А. Мотивація споживачів страхових послуг як чинник ефективності їх просування // Маркетинг в Україні. – 2010. - № 6. – С. 58-62.

3. Лайсонс К., Джиллингем М. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок / Пер. с англ.– 6-е изд. – М.: Инфра – М, 2005. – 795 с.

4. Худолій О.В. Аграрний недержавний пенсійний фонд та його роль у розвитку земельних відносин / О.В. Худолій // Економіка АПК. - 2009. - №1. -С.129.

5. Цибок В.О. Організаційно-економічний механізм державного регулювання АПК в умовах фінансової кризи / В.О. Цибок // Економіка АПК. -2009.-№10.-022-26.

© Катан Л.І., Добровольська О.В., 2016

6.2. Дослідження ділової репутації банків Харківського регіону

Нестійка ситуація в країні спричинила значне зниження рівня довіри населення до банківської системи, що негативно вплинуло на діяльність банків. Досвід діяльності зарубіжних банків довів, що в таких складних умовах виживають тільки банки з бездоганною діловою репутацією. Добра ділова репутація формується роками і є необхідною умовою стійкого стану банку на ринку, важливим інструментом забезпечення високої конкурентоздатності. Ділова репутація банку складається впродовж певного періоду, але її формування можна прискорити, якщо постійно її оцінювати та підтримувати, тобто управляти, забезпечуючи банку стабільний стратегічний розвиток.

Управління діловою репутацією є перманентним комплексним процесом формування, оцінки та підтримки позитивного уявлення суспільства про банк та його продукти, що створює комерційно-фінансовий результат і довгостроковий кредит довіри у зацікавлених контактних аудиторій і суспільства загалом.

Так, розглянемо основні етапи управління діловою репутацією банка, які представлено на рис. 1.

У сучасній науці виділяють декілька основних підходів оцінки ділової репутації – кількісний, в основу якого покладено вартісну оцінку гудвілу, та якісний, який відображає об’єктивне становище компанії на ринку, шляхом рейтингування, експертного опитування.

Як показує аналіз вітчизняних і зарубіжних публікацій, нині не існує єдиної методики оцінки ділової репутації компанії, що обумовлено цінністю репутації компанії різними учасниками ринку (клієнтами, партнерами, працівниками, акціонерами, інвесторами, органами влади, некомерційними організаціями, ЗМІ).

Проаналізувавши міжнародні та вітчизняні підходи рейтингової оцінки ділової репутації [1-6], та шляхом анкетного опитування експертів (клієнти та працівники банків) виділимо найбільш значущі критерії, які впливають на ділову репутацію банку, а саме: фінансові показники, транспарентність банку, соціальна

відповідальність, маркетинг, оцінка банка міжнародними та вітчизняними рейтинговими агентствами.

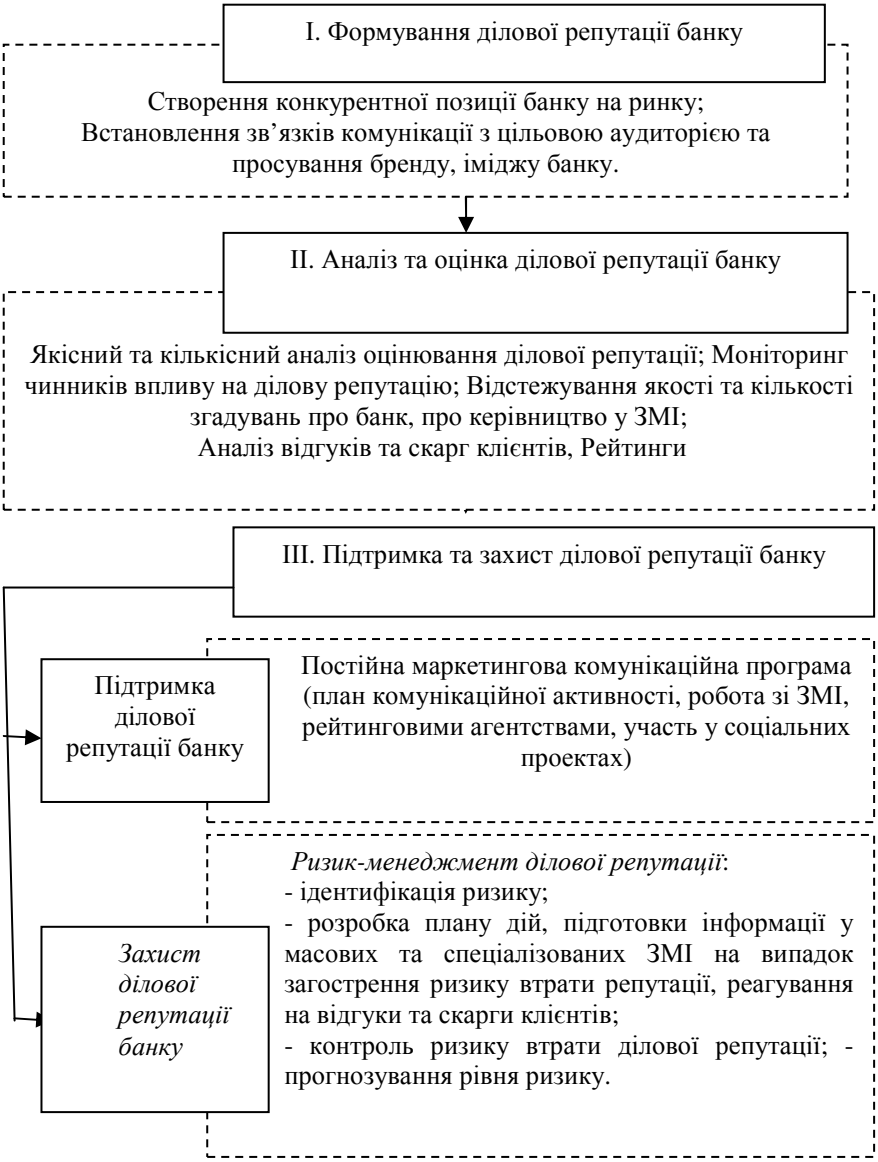

Рис. 1. Етапи управління діловою репутацією банку

Так, проаналізуємо рівень ділової репутації банків Харківського регіону. Розрахункові дані для аналізу ділової репутації банків представлені в таблиці 1[7, 8, 9].

Таблиця 1.

Основні показники банків Харківського регіону за 1 півріччя 2016 рр.

Критерії	Мегабанк	Грант	Регіон
Фінансові показники:			
Прибуток/ (збиток), тис. грн.	12683	3523	600
Власний капітал, тис. грн.			
II кв. 2015р.	829082	226545	89929
II кв. 2016р.	840878	397999	95297
Норматив адекватності регулятивного капіталу, (%)	13,47	43,10	40,6
Кошти клієнтів, тис. грн.			
II кв. 2015р.	4627743	790926	267041
II кв. 2016р.	5746212	721567	193103
Транспарентність банку			
- Звітність банку доступна	+	+	+
- Інформативність сайту (оновлення, наповнення)	+	+	+
-Історія банку (тривалість років)	26	25	25
- Наявність місії, стратегії			
-Відкритість, публічні виступи,	+	+	+
репутація власників, голови банку	+	+	+-
Соціальна відповідальність	+	-	-
Маркетинг			
Помірні ставки по депозитам (12 міс. в грн.),%	18	14	16
Широка філіальна мережа			
-відділення та філії у Харківському регіоні	21	12	15
-усього відділень та філій	87	19	-
Оцінка банка національними рейтинговими агентствами:			
- Фінансовий портал «Мінфін»,	3 місце	-	-
- Агентство «Експерт-Рейтинг»	uaAA	-	-
Оцінка банка міжнародними рейтинговими агентствами	-	-	-

Загальний показник ділової репутації (Кдр) пропонуємо розрахувати за формулою (1):

$$K_{др} = \sum_{i=1}^{m} B_i \cdot \alpha_i, \qquad (1)$$

де B_i - балова оцінка і-го чинника ділової репутації;
a_i - коефіцієнт вагомості і-го чинника репутації.

Кожному банку надаємо бали (0 або 1) по всім критеріям (інформація з відкритого загального доступу – сайти банків, журнал Вісник НБУ, сайти рейтингових агентств) та загальний бал розраховується додаванням всіх позицій з ваговим коефіцієнтом 1; позиція - Відкритість, публічні виступи репутація власників, голови банку – якщо є публічні виступи та стаж голови правління більше 5 років – 1, але якщо виступи або стаж відсутні – 0,5; позиція - Оцінка банка міжнародними та національними агентствами – з коефіцієнтом 2.

Бальна оцінка ділової репутації банків Харківського регіону представлена в таблиці 2.

Таблиця 2.

Оцінка ділової репутації банків м. Харкова
за 1 півріччя 2016 р. (бали)

Критерії	Мегабанк	Грант	Регіон
Фінансові показники:			
- Прибуток	1	1	1
- Приріст власного капіталу	1	1	1
- Норматив адекватності капіталу (Н2) (більше 12,54% по банківській системі)	1	1	1
- Приріст залучених коштів	1	0	0
Транспарентність банку			
- Звітність банку доступна	1	1	1
- Інформативність сайту (оновлення, наповнення)	1	0,5	0
-Історія банку (тривалість років)	1	1	1
- Наявність місії, стратегії			
-Відкритість, публічні виступи	1	1	1
репутація власників, голови банку	1	1	0,5
Соціальна відповідальність	1	0	0

Продовження таблиці 2

Критерії	Мегабанк	Грант	Регіон
Маркетинг Помірні ставки по вкладам (не більше середньої %ставки – 18,22%) Широка філіальна мережа	1 1	1 0,5	1 0
Оцінка банка національними рейтинговими агентствами	2	0	0
Загальний бал	14	9	7,5

Отже, представлена методика дозволяє кожному банку оцінити своє становище на ринку та намітити шляхи щодо покращення фінансових, маркетингових та інших показників.

На формування та підтримку ділової репутації банку необхідно витрачати чималі кошти, проаналізуємо динаміку витрат на маркетинг та рекламу (табл. 3).

Таблиця 3.

Динаміка витрат банків на маркетинг, рекламу та спонсорство (тис. грн.) [7, 8, 9]

Рік	Витрати на маркетинг і рекламу			Витрати на доброчинність та спонсорство		
	Мегабанк	Грант	Регіон	Мегабанк	Грант	Регіон
2012	2916	32	151	75	21	-
2013	3692	13	117	86	56	-
2014	2272	24	68	74	17	-
2015	4614	818	54	159	9	-
2 кв. 2016	3306	117	25	30	-	-

За результатами 2015 р. ПАТ «Мегабанк» в 2 рази збільшив витрати на маркетинг і рекламу, на доброчинність та спонсорство, порівняно з 2014 р., ПАТ «Грант» збільшив в 34 рази витрати на маркетинг і рекламу, та майже вдвічі зменшив витрати на доброчинність, АТ «РЕГІОН-БАНК» на 14 тис. грн. зменшив витрати на маркетинг.

Дуже помилково в стратегічному плані є скорочення витрат на маркетингові заходи, а кращим рішенням є зміна акцентів у рекламних та інших маркетингових заходах, зокрема, посилення моніторингу повідомлень про банк (своєчасне реагування на негативні публікації у пресі, заяви акціонерів, скарги клієнтів) та новації конкурентів. Ефективним є розміщення в Інтернеті та пресі позитивних відгуків про корпоративну культуру установи, про кар'єрні можливості для працівників; ініціювання виступів керівників та спеціалістів установи у пресі, на форумах; підтримання контактів з лояльними журналістами та незалежними експертами, участь представників банку у неформальних дискусіях та клубах та ін.

Отже, щодо захисту та мінімізації ризику ділової репутації банку, то вони здійснюються шляхом: виконання вимог, встановлених Національним банком України та іншими державними органами; своєчасного виконання своїх зобов'язань перед клієнтами та банками-контрагентами; дотримання фінансових показників, які згідно міжнародним стандартам свідчать про стійкість фінансової установи; оперативного інформування своїх клієнтів та громадськість в цілому про діяльність; впровадження системи моніторингу медіа-іміджу Банку, його керівників і акціонерів; постійне підвищення кваліфікації персоналу та їх стимулювання, підвищення рівня корпоративної соціальної відповідальності.

Список джерел

1 Зобкова Ж.О., Пахомов А.В., Пахомова Е.А. Комплексний підхід до оцінки ділової репутації підприємств // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mce.su/archive/doc21860/doc.pdf

2. Макаренко П.М. Підходи до оцінки репутації підприємства // П.М. Макаренко / Економіка АПК. – №3. – 2010. – С.68–72.

3. Методологія (Рейтинг 100 найдорожчих глобальних брендів) розроблений британською дослідницькою компанією Millward Brown Optimor (WPP) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.millwardbrown.com/mb-global/brand-strategy/brand-equity/brandz/top-global-brands/methodology

4. Обзор основных методов оценки стоимости брендов // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.advertology.ru/article44521.htm

5. BrandFinanct Global 500 (100) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rankingthebrands.com/The-Brand-Rankings.aspx?rankingID=83&year=580

6. The RepTrak® Framework Diagnostic [Electronic resourse]. – Mode of access : http://www.reputationinstitute.com/ about-reputation-institute/the-reptrak-framework

7. Фінансова звітність ПАТ «Грант» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.grant.kharkov.ua/reports

8. Фінансова звітність ПАТ «Мегабанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.megabank.net/data/filestorage/ articles/current_reports/2016 /2_2016.pdf

9. Фінансова звітність АТ «РЕГІОН-БАНК» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.region-bank.com.ua/about/documents/reports

© Торяник Ж.І., 2016

6.3. Ретроспективний аналіз формування світового та вітчизняного страхових ринків

Розвиток страхування в будь-якій країні є показником стану національної економіки, адже ефективно функціонуючий страховий ринок, позитивно впливає на діяльність всіх галузей господарювання.

Останнім часом публікується багато наукових статей та монографій, де розглядаються проблеми страхової діяльності, різні напрями і перспективи її розвитку. Більшість досліджень є надзвичайно актуальною та ґрунтовною. Водночас, дотепер практично відсутні наукові дослідження, де б здійснювався ретроспективний аналіз передумов формування сучасного страхового ринку.

Процес формування ринку страхування як важливого економічного інституту світової економічної системи умовно поділяють на три етапи [1]:

1. Перший етап - створення перших об'єднань зі спільного страхування підприємницької діяльності, при цьому підприємці, страхуючи свою діяльність, вкладали фінансові кошти в бізнес іншого підприємця. На першому етапі страхування отримало свій розвиток в Європі з морського страхування, зумовленого активною торгівлею товарами, які перевозилися морським шляхом.

2. На другому етапі відбувалося поступове формування постійних економічних зв'язків і створення перших бірж, на яких диверсифікувався ризик економічної діяльності. На другому етапі головною функцією фондового ринку стало отримання прибутку

в результаті біржової спекуляції, заснованої на високому рівні ліквідності акцій компаній, і в сфері страхування відбувся перехід від страхування ризиків до диверсифікації портфеля спекулятивної діяльності.

3. На третьому, сучасному етапі, встановлюються довготривалі економічні зв'язки, формується стабільна система страхування в рамках світового співтовариства. На цьому етапі складається світовий ринок капіталів, що зумовлює виникнення умов для формування єдиних ринків страхування та перестрахування, функціонування яких включається у світовий ринок капіталів і тим самим неминуче виступає окремим аспектом глобалізації.

Слід зауважити, що до теперішнього часу єдиний світовий ринок страхування не сформувався, проте вже зараз можна умовно виділити головні світові фінансові центри, навколо яких утворилися регіональні ринки та діють національні і транснаціональні страхові корпорації.

За національною приналежністю вони відносяться до трьох економічних центрів:

навколо США формується північноамериканський страховий ринок, включаючи Канаду. Особливістю північноамериканського страхового ринку є те, що у його головного учасника – США, діяльність страховиків контролюється в кожному штаті окремо;

навколо Японії формується японський страховий ринок, до якого тяжіють східно-азійські країни. Особливістю японського ринку є його формування під контролем уряду Японії, що послаблює конкурентоспроможність японських страхових корпорацій. Дана специфіка розвитку страхового ринку призводить до того, що японські страхові компанії, як правило, національні і діють на національному ринку. Разом з тим, саме державне регулювання дало можливість розвиватися страховій діяльності в Японії;

країни Європейського Союзу формують європейський страховий ринок. Особливістю страхового ринку ЄС є його регулювання на основі директив, прийнятих усіма членами ЄС, і одночасно на основі національного законодавства країн ЄС[1].

Європейський напрям державної політики України впливає на розвиток вітчизняного страхового бізнесу, що підвищує актуальність забезпечення належної якості послуг національними

страховими компаніями, враховуючи, що молодому страховому ринку, порівняно з країнами ЄС буде складно витримати конкуренцію в сучасних умовах.

Зародження й розвиток страхового ринку України - процес, що має багато спільного з аналогічними процесами в інших пост-соціалістичних країнах. До отримання Україною статусу незалежної держави страхування проводили згідно з економічними, соціальними та правовими умовами, що існували у відповідний період.

Дослідженню історичних умов розвитку страхування в СРСР та на початковому етапі формування страхового ринку незалежної України в останні роки не приділялося належної уваги з боку вітчизняних науковців і практиків страхового бізнесу. Але слід зауважити, що свого часу цій проблематиці було присвячено праці Базилевича В. Д., Внукової Н. М., Гаманкової О. О., Вовчак О. Д., Залєтова О. М., Клапківа М. С., Осадця С. С., Шумелди Я. П., Фурмана В. М. та ін.

Страховий ринок незалежної України у своєму розвитку історично пройшов певні етапи. Провідні вчені в сфері страхування у своїх працях виділяють наступні етапи розвитку страхового ринку України: перший – 1991–1993рр., другий – 1994-1995рр., третій – 1996 –2001рр., четвертий – 2001– 2007рр, п'ятий –2008р. – сьогодення (табл.1).

В більшості публікацій науковці не надають значення етапу зародження страхового ринку України в 1988-1990рр.. До 1988 року в Україні, як і в республіках СРСР, існувала монополія двох державних страхових компаній: Держстраху та Індержстраху, діяльність яких носила державно — регульований характер, що передбачав значні надходження від страхових платежів до бюджету та виділення з бюджету, у випадку необхідності, коштів на виплату страхових відшкодувань. Функції страховика на території нинішньої України в той час виконувала система Укрдержстраху. З 1988 року державні підприємства отримали право на здійснення добровільного страхування майна і відповідальності. Однак, незважаючи на серйозні зміни у ставленні до страхової справи, рівень його розвитку ще сильно відставав від рівня країн з ринковою економікою [4].

Таблиця 1

Ретроспектива розвитку страхового ринку України

Періоди розвитку	Роки	Загальна кількість страхових компаній	Основна характеристика періоду
	1988-1990	Офіційна інформація відсутня	Демонополізація двох державних страхових компаній: Держстраху та Індержстраху
І період	1991	28	Поява перших страхових компаній і їх зростання; невпорядкованість законодавства
	1992	171	
	1993	445	
ІІ період	1994	616	Розробка КМУ Декрету «Про страхування», створення Комітету у справах нагляду за страховою діяльністю, впровадження ліцензування
	1995	665	
ІІІ період	1996	241	Різке зниження кількості компаній, прийняття Закону «Про страхування», запровадження процедури перереєстрації страховиків
	1997	237	
	1998	251	
	1999	273	
	2000	284	
IV період	2001	328	Поступове зростання кількості страхових компаній, створення Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг, прийняття Концепції розвитку страхового ринку України на 2005-2010рр., збільшення частки фінансового страхування.
	2002	338	
	2003	367	
	2004	387	
	2005	398	
	2006	441	
	2007	446	
V період	2008	469	Зниження кількості страхових компаній, зростання концентрації страхового ринку, високий рівень монополізованості ринку; початок процесу інтеграції з страховими ринками інших країн
	2009	450	
	2010	456	
	2011	442	
	2012	414	
	2013	407	
	2014	382	
	2015	384	

Складено автором за даними [2; 3; 4.; 5, С.94-95; 6, С.74; 7]

Загальновідомо, що із законодавчим упровадженням у колишньому Радянському Союзі деяких елементів ринкової економіки (особливо з появою 1988 року Закону «Про кооперацію») почали створюватися перші страхові кооперативи, їхня частка в загальних обсягах страхування була незначною - не більш як 1 %. Проте існування кооперативів протягом 1988-1989років мало велике значення, оскільки дало змогу набути першого досвіду роботи в ринкових умовах, посприяло підвищенню кваліфікації кадрів.

Період 1991-1993рр. характеризувався бурхливим зростанням кількості страхових компаній, відсутність спеціального законодавства, відповідної методологічної бази, нагляду з боку держави, ефективного ринкового механізму здійснення страхової діяльності; цей етап визначається екстенсивним розвитком страхового ринку, швидким зростанням кількості страхових організацій[6].

Після виходу у травні 1993 року Декрету Кабінету Міністрів України «Про страхування» та створення восени 1993 року Комітету у справах нагляду за страховою діяльністю почався новий етап розвитку страхового ринку України. Було впроваджено єдиний державний реєстр страхових компаній і видано ліцензії..

Діяльність страхового ринку протягом 1994-1995 років супроводжувалась посиленням спеціалізації роботи страховиків, збільшенням сфери страхування, появою і розвитком його нових видів; підвищенням фінансової дисципліни страховиків; впровадженням нагляду за страховою діяльністю.

Наступний етап розвитку страхового ринку України розпочався з ухвалення Закону України «Про страхування» (березень 1996 р.) та запровадження процедури перереєстрації страховиків у 1997 році. Закон установив систему контролю за рівнем платоспроможності страховиків і порядок розрахунку резервів, посилив норми, що регулюють нагляд за страховою діяльністю, упорядкував види обов'язкового страхування. Крім того страхові компанії були поділені на ті, що здійснюють окремо ризикове страхування та довгострокове страхування життя; встановлено нові вимоги щодо договорів страхування та розміщення страхових резервів.

У 1999 році було створено Асоціацію актуаріїв. Відповідні підрозділи ЛСОУ почали регулярно виконувати аналітично-методичні функції.

Протягом 1997-2000 рр. до Верховної Ради було подано ряд законопроектів щодо діяльності страхового ринку, зокрема, законопроект врегулювання питань обов'язкового державного страхування. Законопроектами було передбачено й заходи з підвищення платоспроможності страховиків. Так, із цією метою створено й зареєстровано об'єднання страховиків у вигляді Моторного, Морського, Авіаційного бюро, а також відповідний гарантійний фонд з експортно-імпортних ризиків.

Завдяки посиленню Ліги страхових організацій України в 1998 році вдалося налагодити систему public relations. Почали виходити нові періодичні видання з питань страхування. Стали регулярно проводитися навчання, у тому числі й за участю іноземних фахівців [4].

В цей період часу страховий ринок України характеризується зростанням основних показників діяльності та перебуває на етапі поступового інтегрування у світовий ринок, зростає кількість страхових компаній (табл..1)

В період 2001-2007рр. на страховому ринку відбулося поступове зростання кількості страхових компаній. У 2002р. задля посилення державного регулювання та здійснення ефективного нагляду за страховою діяльністю була створена Державна комісія з регулювання ринку фінансових послуг. У цей період істотно посилилась тенденція до концентрації страхових платежів в кептивних компаніях, які створювались при міністерствах, підприємствах, банках, фінансово-промислових групах. В цей же період спостерігається збільшення частки так званого «фінансового страхування». У 2003р. частка такого типу страхування в загальній структурі надходження страхових премій складала 75% або 6,8 млрд.грн.[5, С.94]

З 2008р. починається період стійкого зниження кількості страхових компаній, що обумовлено як наслідками фінансово-економічної кризи, так і нестійким політично-економічним станом у країні. На сучасному етапі характерною ознакою страхового ринку України є його висока концентрація – на перші 70 страхових компаній припадає біля 75% страхового ринку. Крім того, страховий ринок України є монополізованим і

страхування досі не стало самостійною фінансовою послугою, про що свідчить той факт, що з 2009р. найвищими є виплати в секторі страхування фінансових ризиків, який не є ринкоутворюючим [6, С. 74].

Рівень страхування в Україні, на даному етапі розвитку, все ще перебуває на етапі становлення. Однак, незважаючи на таку велику кількість страховиків, страховий сектор залишається найбільш капіталізованим серед усіх небанківських фінансових ринків. Рівень страхового покриття в розвинутих країнах складає близько 80%, при рівні виплат близько 50%. В Україні ж даний показник за 2015р. майже в три рази нижче і становив близько 17%. При цьому рівень страхових виплат починаючи з 2007 року знаходиться в межах 25%. Такий низький рівень страхового покриття свідчить, що страхування не використовується належним чином у якості інструменту фінансування ризиків та механізму страхового захисту[8].

Страхова індустрія України, у цілому виходить на певний рівень інвестиційної привабливості та представлена провідними транснаціональними страховими групами з Австрії, Бельгії, Великобританії, Ізраїлю, Нідерландів, Німеччини, Польщі, Росії, Словенії, США, Франції, Швеції, але ще не стала реальним фактором стабільності національної економіки

В останні роки спостерігається велика зацікавленість іноземних страховиків до страхового ринку України. Закордонні компанії вітчизняний ринок приваблює, насамперед, своїм потенціалом: в Україні не розвинуте медичне страхування, немає функціонуючої системи пенсійного страхування, страхування депозитів, не користується популярністю страхування підприємницьких ризиків.

Процес інтеграції страхового ринку України до ЄС має свої сильні та слабкі сторони.

До основних потенційних переваг вітчизняних страхових компаній можна віднести: збільшення іноземних інвестицій у страховий ринок, зменшення тарифів на надання страхових послуг, запровадження європейських стандартів з класифікації ризиків у страхуванні, можливість захисту інтересів споживачів страхових послуг згідно з процедурою розгляду досудових спорів, сприяння захисту економічної конкуренції на страховому ринку України, запровадження корпоративного управління

діяльністю страхових компаній; удосконалення системи правового забезпечення ринку страхових послуг тощо.

На відміну від європейських країн, частка страхувального сектору на фінансовому ринку в Україні є незначною. Це пояснюється тим, що ринок страхових послуг досить молодий та перебуває на етапі формування. Так, в 2015 році частка валових страхових премій у ВВП складала усього 1,4%, що значно менше відповідного показника європейських країн (7,6%). У цьому ж році розмір загальних витрат страховиків на страховому ринку України становив 28689,5 млн. грн., а фінансовий потенціал вітчизняного страхового ринку дорівнює (– 12383,3 млн. грн.), що свідчить про фінансову нестійкість страхового ринку та наявність значної кількості неплатоспроможних страховиків, на відміну від страхових ринків європейських країн, де розрахований показник наближений до 0, що свідчить про фінансову стійкість європейських страхових компаній[9].

Інтеграційні процеси вимагають від країн, зокрема й від України, покращення умов страхування:

удосконалення державного регулювання страхової діяльності;

поліпшення якості обслуговування, використовуючи новітні технології;

розширення асортименту страхових послуг, що зумовлено появою нових видів ризиків;

збільшення обсягів статутних фондів страхових компаній, що сприяє фінансовій стійкості, платоспроможності та конкурентоспроможності;

підвищення витрат на проведення експертизи, оцінки об‘єкта страхування згідно з європейськими стандартами.

Це потребує реформування вітчизняної системи нагляду за страховою діяльністю з урахуванням вимог ЄС до національних органів нагляду, а також приведення у відповідність класифікацію видів страхової діяльності в Україні, а також адаптування національного страхового ринку до європейських вимог.

Але на даний момент відбувається скорочення кількості страхових компаній та підвищення монополізації, тобто із зареєстрованих страхових компаній: 100 страхових компаній отримують 93,3% всіх страхових премій ринку, а решта 249

страхових компаній отримали всього 6,7% страхового ринку, що свідчить про неефективність діяльності та високий рівень збитковості серед невеликих страхових компаній.[9].

До основних проблем розвитку страхового ринку України відносяться:

низький платоспроможний попит на страхові послуги серед населення;

відсутність довіри населення до страхових компаній, що зумовлено інформаційною закритістю страхового ринку та відсутністю якісної статистичної інформації;

відсутність цілеспрямованої державної політики у сфері страхування та недосконала нормативно-правова база;

відсутність чіткого стратегічного управління страховою діяльністю;

слабка розвиненість інвестиційних інструментів для довгострокового розміщення страхових резервів;

недостатній рівень конкурентоспроможності страхових компаній порівняно з комерційними банками в боротьбі за залучення вільних коштів;

низька прибутковість окремих видів страхування.

Однією із передумов подальшого розвитку страхового ринку України є відновлення довіри до страхової галузі. В контексті вирішення даної проблеми важливим видом діяльності є інформування населення про економічну діяльність страхування, про стан страхового ринку і державний контроль за його діяльністю, а також впровадження нових, привабливих для населення видів фінансових послуг [10, С.35].

Доречною буде активізація ролі держави та її органів у зміцненні страхового ринку України та приведення вітчизняного страхового ринку у відповідність із світовими стандартами.

Хоча страховий ринок України і пройшов стадію формування та все ж таки ще знаходиться на етапі розвитку. Він досі не став реальним чинником стабільності і за своїми характеристиками не відповідає завданням випереджального розвитку української економіки та тенденціям світових страхових ринків. Це зумовлює його суттєве відставання у глобальному процесі формування світової фінансової системи.

Досвід країн Європейського Союзу показує, що, не дивлячись на достатньо високий рівень розвитку ринку

страхування життя і розуміння населенням необхідності укладення договорів страхування, механізми розвитку страхування життя в цих країнах встановлені законом.

В майбутньому найбільш перспективним напрямом розвитку страхового ринку має стати зміна державної політики у сфері страхування, прийняття відповідних нормативно-правових коригувань щодо активізації обов'язкових видів страхування (обов'язкове медичне страхування, обов'язкове страхування аграрних підприємств, страхування відповідальності нотаріусів тощо), а також введення кримінальної відповідальності за картелі і змови.

Актуальним є налагодження ефективного співробітництва банків і страховиків та розвиток в контексті даного напряму добровільно-примусових видів страхування, наприклад, страхування об'єкту поруки при банківському кредитуванні та створення незалежного інформаційно-аналітичного центру в спектрі страхового ринку в напрямі забезпечення «здорової» конкуренції та підвищення довіри з боку населення, що сприятиме додатковому залученню страхових премій та підвищенню якості страхових послуг.

Вирішення зазначених проблем з урахуванням перспективних напрямів розвитку страхового ринку в Україні зумовить не тільки підвищення ефективності функціонування та конкурентоспроможності галузі страхування, але й забезпечить підйом економіки в цілому.

Список джерел

1. Рабаданов Р. Етапи становлення світового ринку страхування/ Р. Рабаданов //Фінансовий ринок України [Текст]. № 3 (113)-2013.- С.24-26

2. Кількість зареєстрованих страховиків. Сайт Міжнародного центру наукових досліджень. -[Електронний ресурс].-Джерело доступу: http://insurance.uabs.edu.ua/uk/statystyka /ukraina/161-kilkist-zareiestrovanykh-strakhovykiv-1997-2011-rr - напис з екрану

3. Журавльова Т.О. Сучасні підходи до формування страхових продуктів в Україні/ Т.О.Журавльова// Управлінська, фінансова та маркетингова діяльність підприємств в умовах нестійкої економіки: монографія/ за заг. ред. К.Ф.Ковальчука – Дніпропетровськ: Пороги, 2016. – С. 369-377

4. Долгошея Н.О. Страхування в запитаннях і відповідях/ Долгошея Н.О.: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010.- 318с.

5. Козьменко О.В. Страховий ринок України в контексті сталого розвитку [Текст]: монографія/ О.В.Козьменко.-Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008.- 350с.

6. Мартиненко Л.М. Стратегічні орієнтири розвитку страхового ринку України: дис… кандидата екон. наук: 08.00.08./ Мартиненко Людмила Миколаївна. - Донецьк, 2014.-216с.

7. Асаула, К. І. Аналіз страхового ринку України. [Текст] / К. І. Асаула, Ю. О. Ольвінська // Статистика – інструмент соціально-економічних досліджень : матеріали конф. — Одеса, ОНЕУ.- 2014.- С.126 - 130

8. Юхименко В.М. Ринок страхових послуг: світові тенденції та перспективи розвитку в Україні / В.М.Юхименко// Інвестиції: практика та досвід. - №3.-2016.- С.44-48

9. Безпалько І.М. Розвиток страхового ринку як складової ринку фінансових послуг в умовах європейської інтеграції/ І.М.Безпалько// Перспективи розвитку ринку фінансових послуг: Всеукр. конф. студ. науки (Київ, 6-7 квітня 2016 р.): тези доп. / відп. ред. Н.П. Шульга – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. , С.14-15

10. Підгорний А. З. Статистика: навчальний посібник / А. З. Підгорний, І. Г. Готліб, К. В. Вітковська [та інші] / за ред.. А.З.Підгорного. - Одеса, 2013. – 106 с.

© Журавльова Т.О., 2016

6.4. Діяльність страхових компаній України в умовах економічної нестабільності

Економічна нестабільність в Україні негативно впливає на функціонування страхового ринку. В таких умовах забезпечення фінансової надійності страховиків набуває першочергового значення для широкого кола потенційних страхувальників.

З початку 2011 року по 2012 рік вітчизняний страховий ринок функціонував стабільно, але, незважаючи на позитивну динаміку кількісних показників, якісні показники вітчизняного страхового ринку не відповідали європейським стандартам. Наприклад, розмір страхових платежів на душу населення в Україні менше в 20 разів, ніж в Словенії, в 11 разів, ніж в Чехії, і в 9 разів, ніж в Польщі [5, с. 45].

Про невідповідність стану страхового ринку України рівню країн ЄС також свідчить низький рівень проникнення страхування в нашій країні – відношення валових страхових

премій до номінального ВВП по роках становить: 2012 р. – 1,53%; 2013 р. – 1,97%; 2014 р. – 1,71% [3, с. 25].

Ще одним показником, який може характеризувати стан розвитку страхового ринку в країні, є рівень страхових виплат (відношення валових виплат до валових премій). У 2013 р. середньоєвропейський показник рівня страхових виплат становив 86,8% (за даними Європейської страхової та перестрахової федерації).

Високий рівень виплат забезпечує довіру до страхових компанії з боку споживачів (імідж «компанії, яка платить» є дуже важливим для успіху компанії на ринку). За високого рівня страхових виплат основним джерелом доходу компанії є не премії, які вона отримує від споживачів, а інвестиційна діяльність. Вітчизняні страхові компанії здебільшого виплачують близько половини коштів, залучених у вигляді страхових премій, що додатково гальмує розвиток ринку через недостатню довіру до ринку з боку споживачів [3, с. 26]

Вочевидь, значний вплив на динаміку розвитку вітчизняного страхового ринку справляють стан економіки та політичні процеси в країні.

З 2013 року починається погіршення кількісних показників вітчизняного страхового ринку, з'являється стійка тенденція зменшення кількості страхових компаній.

Протягом 2014 року страховики зіткнулися з безпрецедентними умовами – від революції й подій в зоні АТО, які мали збільшити попит на страхові продукти від корпоративних страхувальників, до скорочення споживчої активності населення через негативний стан економіки [4]. 2015 рік та перше півріччя 2016 року також виявилися суперечливими для вітчизняного страхового ринку. Продовження військового конфлікту посилило кризові явища в економіці країни. З іншого боку, з'явилися перші результати реформування економіки, що спричинило значні зміни на страховому ринку. За станом на кінець 2015 року, розмір валових страхових премій виріс більш ніж на 30%. В першому півріччі 2016 року, у порівнянні з аналогічним періодом 2015 року, обсяг надходжень валових страхових премій ще збільшився на 21,3% [2].

Номінально - це колосальне зростання. Але в реальності за цими цифрами виступає чинник інфляції, про що явно свідчать сегменти ринку, що показали найбільший темп зростання, а це –

добровільне медичне страхування, «зелена карта» і страхування цивільної відповідальності, адже ціни на них дуже швидко реагують на скачки валютного курсу [7]. До того ж, протягом першого півріччя 2016 року зменшилась кількість договорів на 10,3%, при цьому на 74,6% зменшилась кількість договорів з добровільного страхування [2].

Сама структура ринку також демонструє вже сталу тенденцію скорочення кількості страховиків: за підсумками 2015 року на ринку функціонувало 361 страхова компанія, з яких 311 працювали в ризиковому сегменті страхування, 50 - в страхуванні життя. В порівнянні з кінцем 2014 року кількість страховиків зменшилася на 21. Протягом 2016 року продовжується скорочення кількості страховиків в Україні: станом на 30.06.2016 р. вона становила вже 343, з яких 45 страхових компаній зі страхування життя та 298 страховиків, що здійснювали інші види страхування [2].

Динаміку зменшення кількості страхових компаній в Україні представлено на графіку рисунку 1.

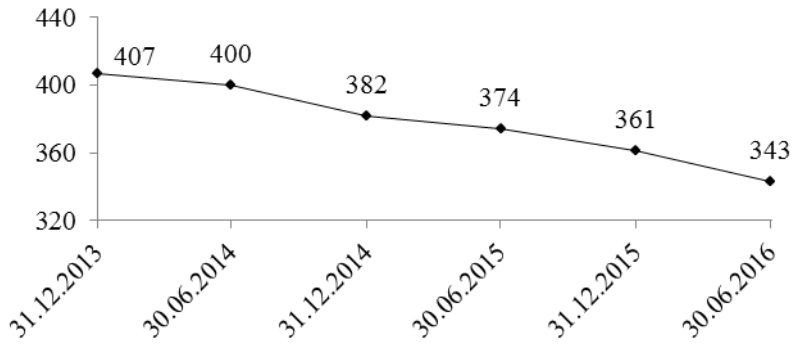

Рис. 1. Кількість страхових компаній в Україні за період з 31.12.2013р. по 30.06.2016 р.

Розроблено автором за даними [2]

Як свідчать дані графіку, який зображено на рисунку 1, тільки за останні півтора року кількість страховиків в Україні зменшилася на 33 компанії.

До того ж, в 2016 році на вітчизняному страховому ринку України, незважаючи на покращення деяких показників, продовжують існувати досить серйозні негативні тенденції, це:

- незабезпечення постійного страхового покриття майна, що перебуває у заставі в комерційному банку (більшості позичальникам в нинішній ситуації нічим платити за кредит, а не укладати страхові договори);

- дискримінаційні умови співпраці комерційних банків зі страховими компаніями, зокрема, встановлення непрозорих умов акредитації;

- несвоєчасне повернення депозитних коштів тими банками, де введено тимчасову адміністрацію або готується введення такої;

- відтік капіталу страхових компаній з іноземним капіталом за кордон (вони фактично виконують функції страхових посередників, передаючи в перестрахування близько 90–95% ризиків материнської компанії за кордон) [3, 6];

- брак ліквідності страховиків (внаслідок скорочення обсягів страхових премій вони відчувають дефіцит коштів для виконання своїх зобов'язань).

Доцільно відзначити, що на сьогоднішній стан страхового ринку впливають не тільки кризові, а й інші чинники різного роду, а саме:

- інституціонально-правові (непослідовність або бездіяльність органів державної влади в сфері нагляду за страховою діяльністю; несформована та нестабільна нормативно-правова база; відсутність ефективного контролю за дотриманням страхового законодавства всіма суб'єктами страхового ринку, очікуване в найближчому майбутньому перепідпорядкування страхового ринку від регулятора Нацкомфінпослуг до Національного банку України [5]);

- економічні (низька платоспроможність потенційних страхувальників; неефективна система оподаткування страхової діяльності, відсутність пільг для розвитку добровільного корпоративного страхування);

- інформаційні (недосконала статистична база в сфері страхування; відсутність єдиної бази даних про несумлінних страхувальників; відсутність офіційного, загальновизнаного національного рейтингу страховиків; низька страхова обізнаність населення);

- кадрові (неефективний менеджмент та маркетинг страхових компаній, нестача та низька кваліфікація страхових посередників).

Страхова компанія не є відокремленим учасником страхового ринку. Це означає, що питання фінансової надійності стосуються широкого кола суб'єктів господарювання та населення. Тому інформація щодо надійності повинна бути доступною та зрозумілою, насамперед, для потенційних страхувальників.

Слід відзначити, що в Законі України «Про страхування» термін «фінансова надійність» є невизначеним, в страховій практиці доволі часто цей стан констатується як фінансова стійкість компанії. З огляду на це, необхідно дати оцінку існуючим теоретичним підходам щодо визначення сутності фінансової надійності. Серед дослідників цієї сфери досі виникає дискусія щодо відмінностей або подібностей категорій «фінансова стійкість» і «фінансова надійність». При цьому існує позиція, за якої вчені ототожнюють ці терміни, а інші вважають, що фінансова стійкість є «частковим виявом фінансової надійності страховика» [9, с. 174]. Також існує точка зору, за якої її прихильники заперечують зазначений вище підхід, визнаючи фінансову надійність похідною від категорії «фінансова стійкість» [8, с. 274-275]. Деякі українські науковці взагалі не використовують категорії «фінансова стійкість», а лише говорять саме про фінансову надійність страхової компанії [1].

Узагальнюючи вищевикладене, фінансова надійність – це спроможність страховика виконати страхові зобов'язання, прийняті за договорами страхування та перестрахування у випадку впливу несприятливих чинників. Тому ці категорії для потенційних страхувальників можна вважати ідентичними. Фінансова надійність страхової організації насамперед забезпечується економічними факторами, які представлено на рисунку 2.

Вважається, що виконання зобов'язань страховими компаніями перед страхувальниками насамперед залежить від таких показників:

1) обсяг сплаченого статутного фонду;

2) обсяги страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат;

3) перевищення фактичного запасу платоспроможності над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності.

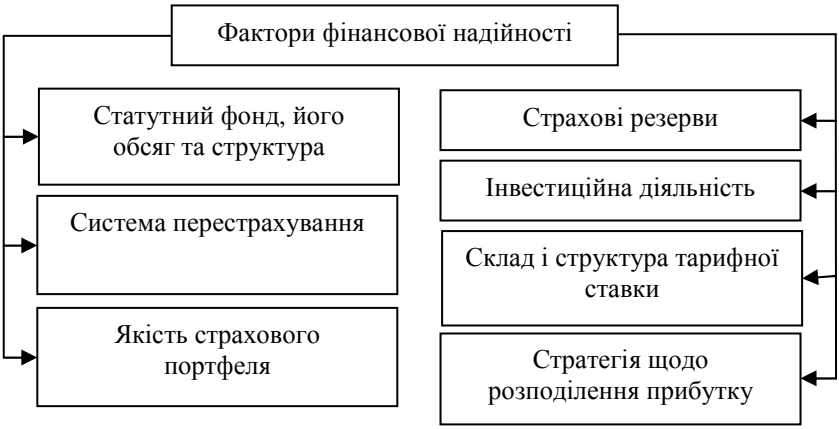

Рис. 2. Фактори фінансової надійності страхової організації.
Розроблено автором за даними [8]

Однак, в умовах кризи з'являються додаткові чинники, які впливають на страхові компанії. Таким чином, чим більшим є число факторів, стосовно яких стійка страхова компанія, тим вищим буде ступінь її фінансової надійності в цілому.

З 2011 року до початку економічної кризи більшість страхових компаній намагалися збільшити обсяги страхування за допомогою демпінгових страхових тарифів. При цьому страховики компенсували свої збитки за рахунок збільшення загального обсягу страхових премій та, у випадку необхідності, додаткових внесків статутного капіталу [6, с. 158]. Але, починаючи з 2013 року, така стратегія розвитку для страховиків стає неможливою. До того ж, багато страхових компаній опинилися у скрутному становищі внаслідок різкого збільшення страхових подій в умовах політичної та економічної нестабільності. Страховикам довелося виплачувати більше страхових відшкодувань, що, в свою чергу, викликало дефіцит фінансових ресурсів для функціонування страхових компаній і забезпечення страхових виплат.

Намагання страхових компаній в умовах кризи збереження практики формування демпінгових страхових тарифів визиває заглиблення їх кризового стану. Як наслідок, деякі страховики закривали свої регіональні представництва, деякі компанії були змушені скорочувати штат на третину й навіть наполовину [4].

Зараз переважна більшість страховиків визначили необхідність впровадження антикризової програми. Вивчення досліджень українських вчених та матеріалів діяльності страхових компаній вказують на те, що антикризова діяльність страховиків повинна бути переважно превентивною. Тобто захисні антикризові програми повинні стати невід'ємним елементом управління страховою компанією (для великих компаній доцільним є створення окремого антикризового структурного підрозділу) [6, с. 158].

Зважаючи на затягнутість економічної кризи в Україні, менеджмент страхових компаній повинен враховувати всі вищевикладені чинники, які впливають на страховий ринок в цілому та конкретну страхову компанію окремо. Завдання менеджменту страховика в умовах економічної нестабільності систематизовано в таблиці 1.

Таблиця 1.

Завдання фінансового менеджменту страхової компанії в умовах економічної нестабільності

Завдання	Зміст
Формування плану антикризових фінансових дій	Складання плану антикризових заходів страховика, переважна більшість яких буде стосуватися інвестиційної та превентивної її діяльності.
Коригування стратегії розвитку компанії з урахуванням прогнозів щодо тривалості економічної кризи	Корегування має здійснюватися залежно від глибини фінансово-економічної кризи, її очікуваної тривалості і фінансових можливостей компанії протидіяти кризі. Можливим є зменшення ключових показників, яких має досягати компанія, враховуючи на «стискання» страхового ринку.
Коригування поточних бюджетів компанії	Скорочення витрат на усіх рівнях, що передбачає коригування річних бюджетів. Скорочення витрат може досягатися і за рахунок впровадження більш прогресивних технологій страхування.
Перегляд страхового портфелю у бік зменшення в ньому найбільш збиткових видів страхування	Впровадження нових видів страхових послуг і збалансування страхового портфелю.

Розроблено автором за даними [6, с. 157]

Таким чином, для забезпечення фінансової надійності страхової компанії у кризових умовах необхідно враховувати додаткові кризові та іншого роду чинники, які впливають на страховий ринок в цілому та його основних суб'єктів - страхових компаній. Зважаючи на затягнутість економічної кризи в Україні, страховим компаніям необхідно розробити та прийняти антикризову програму.

Доцільно також визначити низку показників, які стануть найважливішими в умовах економічної кризи, насамперед, для потенційних страхувальників.

Під час кризи такими показниками, на наш погляд, можуть бути: обсяг та динаміка надходження страхових премій (оскільки страхові премії виступають основним фінансовим ресурсом); обсяг сформованих страхових резервів та їх розміщення; рівень збитковості за напрямами страхування та в цілому за страховим портфелем; ефективність операцій з перестрахування; обсяги та ефективність превентивної діяльності; розмір страхових тарифів та рівень страхових виплат; якість активів та достатність їх найбільш ліквідної складової (грошових коштів та їх еквівалентів).

Список джерел

1. Братюк В. П. Дослідження управління фінансовою надійністю страховика на прикладі страхових компаній України [Електронний ресурс] / В. П. Братюк // «Ефективна економіка». – 2014. - №11. - Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3509

2. Підсумки діяльності страхових компаній. Зведена динаміка основних показників страхового ринку [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/

3. Олійник В.М. Методологічні засади забезпечення фінансової стійкості страхових компаній. [Електронний ресурс] – // Режим доступу: uabs.edu.ua/ images/ stories/docs /2133/D_Oliynyk_2.pdf

4. Рейтинг страхових компаний 2015 - Forbes Україна., [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://forbes.net.ua/business/1398567-rejting-strahovyh-kompanij-2015

5. Сова О. Ю. Проблеми та перспективи розвитку страхового бізнесу в Україні. [Електронний ресурс] / О. Ю. Сова // Наука й економіка. 2015, № 1 (37): с. 42-48. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nie_2015_1_9.pdf

6. Супрун А. А. Організація фінансового менеджменту страхових компаній в умовах економічної нестабільності. / А. А. Супрун // Фінанси, облік і аудит. 2010. - № 16, с. 153-160.

7. Український страховий ринок: підсумки 2015 і перспективи 2016 [Електронний ресурс] // Режим доступу:

http://brit-mark.com/ru/press-centre/brit-mark-media/

8. Шакура О. О. Дослідження сутності фінансової надійності страховика в умовах розвитку системи комерційного страхування в Україні / О. О. Шакура // Науковий вісник НЛТУ України. - 2013. - Вип. 23.15. - С. 270-277. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnltu_2013_23.15_46.pdf.

9. Шірінян Л. В. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків. / Л. В. Шірінян // Актуальні проблеми економіки: наук. економ. журнал. – 2007. – № 9 (75). – с. 173-178.

© Слинько О.Ю., 2016

РОЗДІЛ 7. СТАН РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОЇ, ТРАНСПОРТНОЇ ТА ТОРГОВЕЛЬНОЇ ІНФРСТРУКТУРИ РЕГІОНУ

7.1. Проактивне управління промисловим розвитком в Україні: теоретико-методологічні підходи

Державне регулювання економікою країни має одне з найістотніших та найважливіших завдань в управлінні державою в цілому, оскільки від правильного підходу до тих чи інших економічних процесів, що відбуваються в державі, залежить її благополуччя в цілому й кожного громадянина окремо. Це, безумовно, є наслідком патріотичності тих представників влади, які несуть пряму відповідальність перед своїм народом за прийняті управлінські рішення, що виводять країну на нижчий або вищий щабель існування й в економічному просторі України, й за її межами.

Економічна діяльність держави не є незмінним фактором. Як свідчать проведені дослідження, у часовому просторі під час ходи історії змінюється характер й методи державного втручання в економіку. Якщо в період державного монополістичного регулювання відзначалося використання силових методів (грубих адміністративних методів), то на сьогодні переважають економічні методи впливу на економічні процеси та суб'єктів господарювання, зокрема на велику промисловість.

Крім того, змінюються самі завдання й мета державного регулювання економіки. Основним напрямом стає, на відміну від панування попереднього крупного серійного стандартизованого виробництва, що спрямовувалося на розширення масового ринку, направлення проактивних зусиль на підтримку великих і середніх підприємств щодо раціоналізації та модернізації виробництва, що забезпечить їхню конкурентоспроможність та ефективність функціонування за сучасних умов [1]. На сьогодні можна відзначити низку недоліків, що наявні у розвитку промисловості в Україні. Це, насамперед, незадовільний стан промислових підприємств через нестачу обігових засобів, наявність значної дебіторської та кредиторської заборгованостей, звуження внутрішнього ринку збуту промислової продукції, а також спад інвестиційної активності.

Слід зазначити, що державне регулювання промисловості знаходить своє відображення у державній промисловій політиці, яка є системою організаційних та контролюючих заходів, за допомогою яких спрямовується й стимулюється виконання стратегічних завдань економічного розвитку держави, зокрема проактивного розвитку промислового виробництва. Безпосередніми суб'єктами державного регулювання промисловості в Україні є Міністерство енергетики та вугільної промисловості, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України та ін. [2]. Проактивна державна промислова політика має включати в себе такі елементи:

1) державна підтримка пріоритетних напрямів розвитку промисловості, що є наукомісткими та високотехнологічними;

2) заохочення до інвестування у промислове виробництво в країні;

3) стимулювання до зменшення енерго- та матеріаломісткості промислового виробництва;

4) стимулювання власників промислових підприємств до інновацій;

5) розширення ринку збуту промислових товарів [3].

Існує достатньо велика кількість методів і процедур, що використовуються на практиці державою для врегулювання тих чи інших ситуацій. Залежно від обраного курсу соціально-економічного розвитку держава обирає конкретний інструментарій впливу на економіку в цілому та на промислове виробництво зокрема. До методів проактивного впливу держави на регулювання промислового виробництва за сучасних умов господарювання в Україні можна віднести, наприклад, надання можливості промисловим підприємствам брати участь у виконанні державних цільових комплексних програм; різні антимонопольні заходи; використання системи податків і податкових пільг; державні дозволи розміщення промислових підприємств та адміністративний контроль за цим; встановлення норм амортизації й інших нормативів, а також грошово-кредитне регулювання.

В проактивному управлінні промисловістю необхідно передбачити комплексну реіндустріалізацію промислового

сектору України, створення умов для модернізації виробничих фондів та орієнтованість на потреби внутрішнього товарного ринку. Це потребує переосмислення промислових мультиплікаторів – точок зростання для національної економіки, які мають забезпечити міжгалузеву ланцюгову активізацію реального сектору економіки. З урахуванням поставлених орієнтирів має бути здійснено відповідну ревізію державного замовлення та розширені проекти публічно-приватного партнерства [4]. Проактивна промислова політика має ґрунтуватися на реалістичності ресурсного забезпечення поставлених цілей, відповідати вимогам часу та мати чіткі критерії успішності виконання.

Зниження рентабельності виробництва та загострення фінансових проблем позбавили промисловість основного джерела інвестицій – власних коштів підприємств. Так, у 2015 р. чистий збиток підприємств промисловості становив 185,9 млрд. грн; збитковими були 27,6 % їхньої загальної кількості. Песимістичні настрої іноземних інвесторів щодо перспектив швидкого відновлення зростання у промисловому комплексі України підтверджувалися скороченням накопичених у промисловості обсягів прямих іноземних інвестицій, які на кінець 2015 р. становили 13280,1 млн. дол. США, зменшившись з початку року на 8,2 %. Скорочення обсягів іноземних інвестицій за рахунок курсової різниці відбувалося в усіх без винятку галузях промисловості.

Лідерами економічного розвитку в Україні залишаються промислові регіони, представлені переважно матеріалоємними та енергоємними виробництвами з низьким значенням доданої вартості, невеликою інвестиційною активністю та екстенсивним характером використання трудових ресурсів. Саме продукція промисловості, зокрема металургії, хімічної, харчової промисловості та машинобудування, забезпечує значну частку національного доходу, експорту та податкових надходжень. На промисловий комплекс України значно вплинуло зниження цін на основі експортні товари України. Це найбільше позначилося на галузях, що виробляють сировинну та проміжну промислову продукцію, а отже, й регіонах, для яких вони є провідними.

Для регіонів України характерне подальше поглиблення нерівномірності розвитку. Так, за часткою валового

регіонального продукту у ВВП країни протягом останніх років традиційно лідирує м. Київ (близько 22 % у 2015 р.). Ще три області сумарно формують майже 25 % ВВП (Дніпропетровська – 11,1 %, Харківська – 6,1 %, Донецька – 7,6 %). За показником валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу в Україні (без урахування м. Київ) спостерігається трикратна відмінність між максимальним та мінімальним значенням, що свідчить про значну нерівномірність розвитку регіонів. Така ж відмінність притаманна практично всім показникам соціально-економічного розвитку регіонів [5;6].

Криза в банківському секторі України не дозволяє у близькій перспективі сподіватися на відновлення кредитування промисловості на прийнятних умовах. На цьому тлі другий рік поспіль триває падіння обсягів капітальних інвестицій у промисловість, які після скорочення у 2014 р. на 25,7 % торік зменшилися ще на 19,9 % [5].

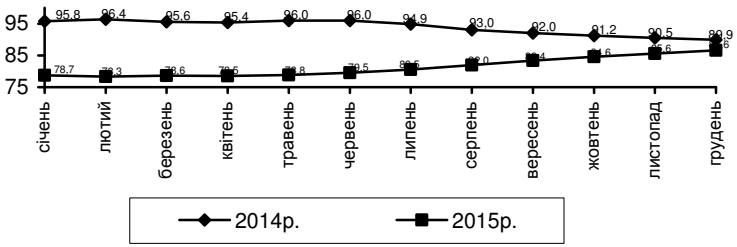

Рис.1. Індекси промислової продукції в Україні, 2014-2015 рр. (джерело: Держкомстат України)

(*без урахування території АР Крим, м.Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції*)

У промисловості наймонополізованішими є металургійна, вугільна, гірничодобувна та хімічна галузі. Попри те, що промисловість не належить до найбільш монополізованих ринків (серед інших видів економічної діяльності), умови діяльності підприємств погіршуються внаслідок високої монополізації ринків паливно-енергетичного комплексу і транспорту та зв'язку.

Лише активне використання вітчизняного потенціалу у сфері інформаційних технологій дозволить переорієнтувати українську промисловість на виробництво продукції з високою доданою вартістю. Україна сьогодні має потужний *IT*-сектор, який посідає четверте місце у світі (після США, Індії та Росії) за кількістю сертифікованих IT-спеціалістів. У 2015 р. експорт продукції IT-сектору сягнув 2,5 млрд дол. США, посівши третє місце після АПК та металургії, а її частка у ВВП України становить близько 3 %. Попри кризовий стан в економіці, IT-сектор щорічно зростає на 30–35 %, створюючи близько 20 тис. робочих місць.

За показником енергоємності ВВП Україна більше ніж удвічі відстає від провідних країн світу; промисловість залишається найенергоємнішим сектором економіки (її частка в структурі енергоспоживання складає 31 %, найенергоємнішою галуззю промисловості є чорна металургія, що споживає 55,3 % енергоресурсів промисловості, насамперед через значну частку застарілих технологій на підприємствах галузі) [6].

Протягом останніх років обмеження попиту та брак фінансових ресурсів є основними чинниками, які стримують розвиток промисловості. Про це свідчать дані опитування підприємств, проведеного Держкомстатом України (рис.2)

Рис. 2. Фактори, що стримують виробництво в Україні, 2005-2015 рр. (Джерело: Держкомстат України)

Проактивна промислова політика як частина державної економічної політики має формувати стратегію розвитку промислового сектору України та його окремих складників, завдаючи певний тип економічного устрою. Проте в Україні формуванню й реалізації проактивної державної промислової політики перешкоджає відсутність належного інституційного забезпечення, що призводить до її фрагментарності, відсутності системного підходу й узгодженості розвитку окремих секторів промисловості, а також невідповідності цілей промислової політики цілям і завданням в інших сферах державної економічної політики.

Недостатній попит пояснюється залежністю від кон'юнктури на світових ринках. Традиційні ринки для товарів української промисловості закриваються (Росія, СНД). Вихід на нові ринки утруднений через високі вимоги до якості продукції (наприклад, на ринках ЄС) або через низьку конкурентоздатність продукції, в тому числі через високу собівартість в результаті використання неефективних технологій виробництва, низької енергетичної ефективності. Внутрішній попит на промислові товари обмежений, а купівельна спроможність населення скорочується. Більш того, у зв'язку зі значним зростанням українського суверенного ризику, міжнародні фінансові ринки сьогодні закриті для українських позичальників. В той же час, обсяги прямих іноземних інвестицій (ПІІ) за всі роки незалежності є недостатніми для підтримки стійкого розвитку промисловості.

Проактивна промислова політика як складник економічної політики держави має забезпечити всеохопну модернізацію української промисловості: виведення застарілих потужностей і запровадження у виробництво нових технологій, зниження енергоємності основних секторів, створення нових виробництв для поглибленого перероблення та виготовлення кінцевої промислової продукції високої якості, у т.ч. на засадах підтримки точок зростання та розвитку міжгалузевого співробітництва, запровадження європейських стандартів виробництва на підприємствах. Метою такої проактивної політики має бути максимальна реалізація науково-технологічного, виробничого й інноваційного потенціалу галузей промислового комплексу для його перетворення на конкурентну перевагу на світовому ринку й

утвердження високотехнологічного статусу України, забезпечення завдяки цьому економічного зростання та високої якості життя громадян.

Пріоритетного значення набувають фактори інфраструктурного змісту, які забезпечують інноваційний розвиток економіки – науково-технічні бази даних за галузями знань, фахівці відповідного профілю, дослідно-експериментальні та проектно-конструкторські фірми, лабораторії, інформаційно-комунікаційні мережі, тобто розвинена й спеціалізована інфраструктура, яка на сьогодні формує інноваційні можливості країни і яку не можна придбати на ринку. На жаль, трансформаційні процеси в цьому напрямі не тільки не наблизили Україну до світових лідерів науково-технологічного і соціально-економічного розвитку, а навіть додали деструктивних рис як у формування сучасної інноваційної інфраструктури, так й у відтворенні промислово-виробничої бази інноваційного розвитку економіки загалом.

Визначення цільової функції (впорядкованої множини цілей) - об'єктивний процес, що відображає формування державою стратегічного курсу промислової політики. Водночас цей процес має значну суб'єктивну компоненту. На сьогодні стратегічними цілями промислової політики для України є: концентрація економічних зусиль на модернізації економіки шляхом утвердження інноваційної моделі розвитку промислового комплексу, збільшення випуску продукції вітчизняними товаровиробниками, підвищення конкурентоспроможності національної економіки на внутрішніх і зовнішніх ринках [7]. Аналіз міжнародного досвіду й стану економічної системи України дає змогу узагальнити певні методологічні засади проведення проактивної промислової політики:

- проактивна промислова політика має бути функціонально пов'язана зі стратегічними цілями промислового й економічного розвитку, а не тільки вирішувати поточні проблеми;

- проактивна промислова політика, орієнтована на економічне зростання, спричиняє велике соціально-економічне навантаження на більшість громадян країни, тому передумовою її реалізації має виступати загальноекономічна та соціальна стабільність;

- проактивна промислова політика можлива за умови проведення системних інституціональних реформ в економіці та промисловості.

Державна промислова політика є невід'ємною складовою соціально-економічної політики як сукупність узгоджених заходів, спрямованих на кількісні та якісні структурні, інноваційні й інвестиційні перетворення реального сектору економіки з метою підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг на ринку, стимулювання економічного зростання держави [8]. Промислова політика в Україні вимагає впровадження державного замовлення комерційного характеру; підвищення ефективності управління позабюджетними фондами; довгострокового кредитування банками виробників; гнучкості податкової політики місцевої влади; формування системи гарантій під інвестиційну діяльність; кредитування інвестиційно-інноваційної діяльності; надання окремим територіям статусу зон найбільшого сприяння.

Для української промисловості пошук галузевого вектора проактивної промислової політики особливо актуальний. Попри всі критичні зауваження щодо галузевої структури української промисловості, до речі, досить змістовні й аргументовані, ми повинні враховувати, що за 25 років економічної трансформації вона стала основою промислового та економічного розвитку країни, хоча й не кращою. Кожна з галузей (видів діяльності), яка витримала перевірку часом в умовах лібералізації, глобалізації і відкритого ринку, на сьогодні несе відповідне економічне і соціальне навантаження і тому має підстави претендувати на державну підтримку. Якоюсь мірою така підтримка існує, але вона здійснюється не за стратегією соціально-економічного розвитку країни, що надавало б їй економічну і правову основу, а шляхом лобіювання приватних інтересів окремих бізнес-груп. Подальше збереження такої тенденції може лише поглибити протиріччя інтересів суспільства бізнесу, а через їхнє загострення загальмувати процеси модернізації та активізації промисловості.

Структурна гармонізація промисловості має спиратися на реальність, яку надає ринкова інформація. Саме на ринку структура виробництва як предмет дослідження набуває ознак слушності, правильності й доцільності щодо інтересів суспільства. Однак структура промислового виробництва не є

остаточно заданою, вона змінюється, хоча й досить повільно. Її динаміка може як сприяти зростанню і розвитку економіки, так й мати негативні наслідки аж до самої деградації.

Як свідчить світовий досвід, за останнє десятиріччя, як шлях стимулювання інвестицій у сферу інновацій, розвитку конкурентоспроможності та створення нових робочих місць, широкого визнання набула промислова політика розвитку, що базується на кластерному підході. Саме така політика зумовила економічне зростання в країнах ОЕСР, а також продемонструвала свій потенціал в умовах країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються як на національному, так й (навіть частіше) на регіональному рівні (Угорщина, Чехія, Польща). Ця політика відкриває нові можливості для прогресу, тому доцільно запровадити її й в Україні. Крім того, концепція кластерів надає можливість ефективно поєднувати інтереси інвесторів та потреби економіки як на національному, так і на регіональному рівні та є вагомою складовою політики сприяння іноземним інвестиціям і активізації інноваційно-інвестиційної діяльності. Зусилля, спрямовані на найактивніше сприяння інвестиціям, стануть найуспішнішими за умови використання переваг кластерного підходу та запровадження цільової роботи з інвестором [9].

Проактивна промислова політика має розглядатися в контексті загальних цілей економічної реформи й одночасно як відносно самостійна, цілісна система заходів, спрямованих на вирішення стратегічних і тактичних завдань відновлення та розвитку виробничого потенціалу країни [10]. В низці наукових досліджень аналізуються різні аспекти цих двох напрямів економічної політики держави. Існують два протилежних погляди на сутність цієї взаємодії. Перший полягає в тому, що промислова політика необхідна для прискорення темпів економічного зростання, тоді як антимонопольна політика відіграє деструктивну роль, створюючи непотрібні обмеження. Протилежний погляд полягає в тому, що антимонопольна політика необхідна для вирівнювання умов конкуренції та створення стимулів для інвестування, тоді як промислова політика, надаючи учасникам ринку додаткові переваги відносно їхніх конкурентів, одночасно позбавляє їх зацікавленості в підвищенні ефективності промислового виробництва.

Список джерел

1. Державна промислова політика України: засади, механізми управління, напрями забезпечення [Текст]: монографія / С. А. Матійко; Донец. держ. ун-т упр. - Донецьк, 2013. - 375 с.

2. Промислова політика посткризової економіки: кол. монографія / [Л.В. Дейнеко., М.М. Якубовський, Е.І. Шелудько та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.В. Дейнеко; за ред. д-ра екон. наук, проф. М.М. Якубовського; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогноз. НАН України" – К. , 2014. – 316 с.

3. Антоненко Г. Чи потрібна Україні промислова політика?. Аналітична записка, 2015 р. / Г. Антонечко, А. Захаров // Центр економічної стратегії [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ces.org.ua//wp-content/uploads/2015/07/ces_industrial_ policy_20150810_ukr.pdf

4. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К. : НІСД, 2015. – 684 с.

5. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К. : НІСД, 2016. – 688 с.

6. Носирєв О.О. Державна підтримка інноваційного промислового розвитку в Україні / О.О. Носирєв // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Випуск 9-1, Ч. 4. – 2014. – С. 44-47.

7. Пріоритети промислової політики регіону [Текст]: монографія / Є. М. Ахромкін [та ін.] ; СНУ імені В. Даля, Ін-т екон.-правов. дослідж. НАН України. - Луганськ : СНУ, 2013. - 179 с.

8. Промислова політика та кластеризація економіки України [Текст]: монографія / М. О. Кизим; Нац. акад. наук України, Н.-д. центр індустр. проблем розв. - Харків: ІНЖЕК, 2011. - 302 с.

9. Носирєв О. Синергетичні ефекти стимулювання діяльності промислових підприємств / О. Носирєв // Інновації в бізнес-освіті: зб. матеріалів І Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. – Київ: КНЕУ, 2015. – С. 113–117.

10. Горник В.Г. Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості: монографія / В.Г. Горник, Н.В. Дацій - К.: Вид-во НАДУ, 2005. - 200 с.

© Носирєв О.О., 2016

7.2. Впровадження логістичних технологій на промислових підприємствах в умовах глобалізації ринку

Конкурентна ситуація, в якій функціонує промислове підприємство, вимагає максимального скорочення витрат на управління матеріальними потоками з метою забезпечення цінової переваги і підвищення рівня прибутковості. Для промислових підприємств важливим є збереження стабільного темпу поставок продукції, управління широким асортиментом і, в ряді випадків, гнучка зміна асортименту та умов поставки залежно від динаміки ринкового попиту.

Управління підприємством нерозривно пов'язано з управлінням збутовою діяльністю, формуванням партнерських взаємовідносин зі споживачами. Складність завдань з управління матеріальними потоками істотно зростає в умовах сучасного ринку, де збут продукції здійснюється через систему регіональних підрозділів і складів.

Отже, ринок змушує промислові підприємства переходити на нові технології, здатних забезпечити рівень сервісу, який відповідає високому запиту і потребі споживачів, і, одночасно, максимальному зниженню можливих витрат. Тому ключовим завданням підприємств є створення ефективної логістичної системи, здатної гнучко реагувати на зміни кон'юнктури ринку.

Згідно з Цілями сталого розвитку на 2016–2030 роки, першочерговими заходами зі створення стійкої інфраструктури, сприяння сталій індустріалізації та інноваціям визнано посилення інтеграції промислових підприємств до виробничо-збутових ланцюжків та ринків, зменшення втрат продовольства у логістичних ланцюжках, перехід до більш раціональних моделей виробництва і споживання [1].

За індексом ефективності логістики (показник використовується для оцінки ефективності міжнародних ланцюгів поставок), Україна посідає в 2016 р. 80-е місце серед 160 країн світу (у 2014 р. – 61-е місце). Україну оцінено найгірше за показником митної обробки вантажів (116-е місце), найкраще – за показником своєчасності доставки вантажів у пункти призначення (54-е місце). За 2007–2016 рр. динаміка індексу ефективності логістики в Україні була наступною: найвище

значення показника одержано в 2014 р (61-е місце, 2,98 бала), найнижче – в 2010 р. (102-е місце, 2,57 бала) [2].

За даними Державної служби статистики України, обсяг експорту товарів скоротився за 2006–2015 рр. на 0,6%, або з 38367,7 до 38127,1 млн дол. США, імпорту – на 16,7%, або з 45034,5 до 37516,4 млн дол. США. У 2006 р. перевищення імпорту над експортом становило 1,2 рази (негативне значення сальдо у сумі 6666,8 млн дол. США). У 2015 р. обсяг експорту перевищував імпорт на 1,6%, тому сальдо мало позитивне значення у розмірі 610,7 млн дол. США [3].

Як показує аналіз статистичних даних, обсяг експорту товарів України з країнами ЄС зріс за 2006–2015 рр. на 7,7% – з 12087,9 до 13015,2 млн дол. США, імпорту, навпаки, зменшився на 5,3% – з 16194,6 до 15330,2 млн дол. США. Спостерігається тенденція перевищення імпорту товарів над експортом: у 2006 р. цей показник складав 1,34 рази, у 2015 р. – 1,18 рази [4].

За 2006–2015 рр. обсяг експорту послуг України збільшився на 27,3%, або з 7505,5 до 9551,1 млн дол. США, імпорту – на 34,9%, або з 3812,4 до 5144,4 млн дол. США. При цьому в 2006 р. експорт послуг перевищував імпорт у 1,97 рази, в 2015 р. – в 1,86 рази. За цей період зростання сальдо становило 119,3% – з 3693,1 до 4406,7 млн дол. США [5]. Аналіз свідчить про тенденцію збільшення обсягу експорту послуг України з країнами ЄС на 28,9%, або з 2271,8 до 2927,9 млн дол. США, імпорту – на 53,3%, або з 1794,3 до 2750,1 млн дол. США. Перевищення експорту послуг над імпортом становило в 2006 р. 1,27 рази, у 2015 р. – 1,06 рази [6].

За 2006–2015 рр. обсяг експорту транспортних послуг скоротився на 2,3% – з 5354,7 до 5230,8 млн дол. США, імпорту зріс на 45,4% – з 789,0 до 1147,3 млн дол. США. За цей період значення сальдо зменшилося на 10,6%, або з 4565,7 до 4083,5 млн дол. США. Частка обсягу експорту транспортних послуг у загальному обсязі експорту послуг знизилася на 16,5%, або з 71,3 до 54,8%. Питома вага імпорту транспортних послуг у загальному обсязі імпорту послуг збільшилася на 1,6% – з 20,7 до 22,3% [7].

За даними Державної служби статистики України, загальний обсяг вантажопотоку (експорт, імпорт і транзит вантажів) зменшився в 2015 р. порівняно з 2009 р. на 18,8%, або з

400,4 до 325,2 млн т. Це відбулося за рахунок суттєвого скорочення обсягу вантажопотоку трубопровідним транспортом на 65% (з 175,6 до 61,4 млн т) і морським – на 55,7% (з 4,27 до 1,89 млн т). За 2009–2015 рр. обсяг вантажопотоку автомобільним транспортом зріс на 53,9%, або з 16,1 до 24,8 млн т, залізничним – на 13,1%, або з 128,9 до 145,9 млн т.

Частка обсягу вантажопотоку трубопровідним транспортом у загальному обсязі вантажопотоку зменшилася за 2009–2015 рр. на 25% – з 43,9 до 18,9%, морським – на 0,5%, або з 1,1 до 0,6%. Питома вага обсягу вантажопотоку залізничним транспортом у загальному обсязі вантажопотоку збільшилася з 32,2 до 44,9%, або на 12,7%, автомобільним з 4 до 7,6%, або на 3,6%.

За 2009–2015 рр. обсяг експорту вантажів зріс на 36,3% (з 134,3 до 183 млн т), обсяг імпорту, навпаки, знизився на 36,6% (з 88 до 55,8 млн т), транзиту вантажів – на 51,5% (з 178,1 до 86,4 млн т). При цьому частка експорту вантажів у загальному обсязі вантажопотоку збільшилася на 22,8%, або з 33,5 до 56,3%. Питома вага обсягу імпорту вантажів у загальному обсязі вантажопотоку знизилася на 4,8% – з 22 до 17,2%, транзиту вантажів – на18% – з 44,5 до 26,5% [8, с. 4].

Таким чином, серед особливостей сучасних умов господарювання промислових підприємств слід вказати їх інтернаціоналізацію, глобалізацію ринку товарів і послуг, динамічний розвиток інформаційно-комп'ютерних технологій. Це підтверджується результатами аналізу статистичних даних. Так, за даними Державної служби статистики України, кількість підприємств, що користуються автоматизованим обміном даних для відправлення або одержання товарно-транспортних накладних, зросла за 2011–2015 рр. на 119,7%; одержання замовлень від клієнтів – на 70,4%; відправлення або одержання інформації про продукцію – на 57,6%. При цьому частка підприємств у загальній їх кількості, де здійснюється автоматизований обмін даними, збільшилася, відповідно, на 14,4% (з 24,4 до 38,5%), 11,3% (з 49,5 до 60,8%) і 7,8% (з 57,2 до 65%) (табл. 1).

За 2011–2015 рр. кількість підприємств, де здійснюється регулярний електронний обмін інформації, за рівнем техніко-матеріального забезпечення, виробничим планом або прогнозом попиту клієнтів збільшилася на 35,6%; розвитком доставки

кінцевої продукції споживачам – на 40,6%. Питома вага цих підприємств у загальній кількості підприємств, де використовується автоматизований обмін даними, становила в 2015 р., відповідно, 14,3% і 16,7% (табл. 2).

Таблиця 1.

Динаміка чисельності підприємств,
що користуються автоматизованим обміном даних
в організації процесів збутової діяльності

Ціль обміну даних	Роки				*Темпи змін, %*
	2011	2013	2014	2015	
Одержання замовлень від споживачів	13005	14669	19703	22161	*170,4*
Відправлення або одержання інформації про продукцію	15038	16031	21139	23702	*157,6*
Відправлення або одержання товарно-транспортних накладних	6398	8683	12337	14057	*219,7*

Складено за даними: [9, с. 19; 10, с. 19; 11, с. 16; 12, с. 12].

Таблиця 2.

Динаміка чисельності підприємств, де здійснюється регулярний електронний обмін інформації за напрямами

Напрями електронного обміну інформації	Роки				*Темпи змін, %*
	2011	2013	2014	2015	
Рівень техніко-матеріального забезпечення, виробничих планів або прогнозу попиту клієнтів	3840	4020	3874	5206	*135,6*
Розвиток доставки кінцевої продукції споживачам	4331	4894	4525	6088	*140,6*

Складено за даними: [9, с. 20; 10, с. 20; 11, с. 17; 12, с. 13].

На основі обстеження рівня усвідомлення переваг у використанні інформаційно-комунікаційних технологій при організації ринку збуту виявлено, що 10,7% респондентів відзначають про значні поліпшення (у 2011 р. – 7,7%) [9, с. 21; 12, с. 16].

Для ефективного функціонування в інституціональному середовищі підприємства мають бути адаптивними, швидко реагуючими на зміни кон'юнктури глобального ринку. А це вимагає впровадження комплексу ряду нових логістичних технологій і концепцій, що є системою поглядів на раціоналізацію господарської діяльності за рахунок оптимізації матеріальних, фінансових, інформаційних, трудових, сервісних потоків і удосконалення управління міжнародними ланцюгами поставок і процесами виробничо-збутової діяльності промислових підприємств в умовах глобалізації товарного ринку.

До основних логістичних технологій можна віднести:

– *MRP* (концепцію планування потреб/ресурсів) – дозволятиме оптимальному регулюванню поставки комплектуючих у виробничий процес, контролю запасу на складі та технології виробництва, де основним завданням є забезпечення гарантії наявності необхідної кількості відповідних матеріалів і комплектуючих у будь-який момент часу в рамках строку планування поряд з можливим зменшенням постійних запасів;

– *ERP* (управління ресурсами підприємства) – дозволятиме розширенню діапазону управління ланцюгом поставок за межі підприємства, контролю та регулюванню зв'язків між учасниками ланцюга поставок; орієнтуванню на процеси і внутрішню інтеграцію (логістичну і фінансову);

– *OPT* (оптимізовану виробничу технологію) – де основним принципом концепції є виявлення «вузьких» місць на виробництві або критичних ресурсів (запаси сировини, матеріалів, техніка); рішення завдань оперативного і короткострокового управління виробництвом з наявністю формування графіка виробництва на один день, тиждень та ін.;

– *SCM* (управління ланцюгом поставок) – інтегрування ключових бізнес-процесів, починаючи від кінцевого користувача та охопленням всіх постачальників товарів, послуг і продукції, що додають цінності для споживачів та інших зацікавлених осіб; рішення завдань інтегрованого управління функціональними сферами та координація логістичного процесу підприємства з бізнес-партнерами залежно від платформи (B2B або B2C); впровадження даної концепції сприятиме забезпеченню сталого розвитку підприємства на ринку за рахунок згладжування суперечностей між функціональними підрозділами виробництва, логістики, маркетингу, фінансів та оптимізації міжорганізаційних

взаємовідносин з постачальниками, логістичними посередниками та споживачами;

– *CRM* (управління взаємовідносинами зі споживачами) – набору інформаційних систем і технологій, де реалізується клієнтоорієнтований підхід до управління підприємством; сутність даної концепції – у персоналізації взаємовідносин з клієнтами, досягненні прихильного ставлення клієнтів до підприємства та продукції, розумінні процесу продажу як постійного процесу із залученням кожного співробітника підприємства;

– *LP* (концепції «ощадного виробництва») – у виявленні операцій, що споживають ресурси, але не створюють доданої вартості та їх повної ліквідації;

– *DDT* (концепції «реагування на попит») – дозволятиме досягненню максимального скорочення часу реагування підприємства на зміну попиту шляхом швидкого поповнення запасів у тих точках ринку, де прогнозується зростання такого попиту, поліпшенню координації та взаємовідносин виробників, посередників і роздрібних торговців як ланок інтегрованого логістичного ланцюга;

– *DRP* (системи планування дистрибуції продукції та ресурсів у розподілі) – забезпечуються стійкі зв'язки постачання, виробництва та збуту; у системі обробляються заявки на транспортне обслуговування, складаються та коригуються в реальному масштабі часу графіки перевезень;

– *E-SKLAD* (автоматизованої системи управління складом) – основне призначення системи – автоматизація оперативного управління всіма складськими процесами; дозволятиме діловим партнерам контролювати окремі операції на власному складі через Інтернет; у системі реалізовано такий набір функцій складу: прийняття, розміщення, поповнення запасів, відбір і відвантаження товарів, інвентаризація;

– *CALS-технології* (концепції інтегрованої логістичної підтримки) – завданням даної концепції є підвищення ефективності діяльності всіх учасників процесу створення, виробництва та користування продуктом за рахунок прискорення процесів дослідження й розробки виробу; надання виробу нових властивостей; скорочення витрат; підвищення рівня сервісу у процесах виробництва виробу, його експлуатації та технічного обслуговування;

концепції «Управління логістичною мережею» – завданнями концепції є проектування логістичних мереж; планування попиту і поставок, товарних запасів, транспортних потоків; управління матеріальними потоками, процесами виробництва, транспортування, складського господарства; координація логістичних мереж; спільне планування, прогнозування і зберігання складських запасів, управління складськими запасами; до переваг цієї концепції можна віднести охоплення всіх аспектів управління виробничо-збутовою інфраструктурою підприємства; об'єднання всіх учасників виробничо-збутового циклу; швидке повернення інвестицій у придбання і впровадження управлінських рішень за рахунок якісного підвищення ефективності ключових бізнес-процесів діяльності.

На основі узагальнення зарубіжного та вітчизняного досвіду використання інформаційно-комунікаційних і логістичних технологій визначено напрями вдосконалення організації збутової діяльності промислових підприємств в умовах глобалізації ринку, які систематизовано за 3 групами:

1. Удосконалення процесів обслуговування споживачів:

– впровадження системи електронної комерції (B2B – «бізнес-до-бізнесу») – програмні комплекси для здійснення комерційної діяльності між підприємствами в мережі Інтернет (для прикладу, створення корпоративного сайту підприємств, інформаційного сайту, інтернет-магазину, електронні видання, інтернет-реклама). За цією системою здійснюється біля 80% електронної комерції;

– застосування системи електронної комерції (B2C – «бізнес-до-споживача») – програмні комплекси для здійснення електронної торгівлі;

– впровадження концепції CRM (управління відносинами з клієнтами) – інформаційні технології, що надають функціональні можливості для автоматизації повного циклу відносин з клієнтами та забезпечують необхідні засоби для управління сферами маркетингу, продажу, сервісу.

За експертними оцінками, при використанні сучасних інформаційно-комунікаційних технологій з метою організації збутової діяльності на підприємстві рівень сервісу зростатиме на 15–26%, суттєво має підвищуватися якість обслуговування та оперативність прийняття управлінських рішень.

2. Підвищення ефективності організації збутової діяльності на промислових підприємствах:

– впровадження сучасних інформаційних технологій з метою удосконалення організації дистрибуції: DRP, DRPII;

– розробка методики вибору ефективних каналів збуту на основі спеціального програмного забезпечення для здійснення розрахунків з використанням економіко-математичних моделей.

За розрахунками експертів, впровадження сучасних інформаційних систем організації збутової діяльності на підприємствах сприятиме зменшенню витрат при реалізації продукції споживачам на 20%, терміну доставки продукції споживачам на 25–45%, зростанню обсягу реалізації продукції на 10%.

3. Удосконалення організації транспортних операцій:

– оптимізація транспортного потоку при впровадженні систем управління вантажопотоками: Gonrand (збір інформації про наявність вантажів), Videotrans (інформаційне обслуговування підприємств транспорту), СТС (інформація про наявність вантажів, вид транспортних засобів, маршрути раціонального руху), GIS, GPS (визначення місцезнаходження транспортних засобів);

– розробка пропозиції з оптимізації завантаження транспортних засобів;

– впровадження програмного забезпечення та використання інтернет-технологій для автоматизації транспортних процесів;

– застосування автоматизованої обробки документів для оформлення процесу транспортування вантажів.

За даними експертів, використання сучасних інформаційних систем оптимізації транспортних операцій дозволятиме скороченню витрат на їх здійснення на 20–40%.

Список джерел

1. Цілі сталого розвитку на 2016–2030 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku.

2. Індекс ефективності логістики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ekonomika.eizvestia.com/full/638-indeks-effektivnosti-logistiki-2016.

3. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами у 2006–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС у 2006–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
5. Географічна структура зовнішньої торгівлі України послугами у 2006–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
6. Зовнішня торгівля України послугами з країнами ЄС у 2006–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
7. Структура експорту–імпорту за видами послуг у 2006–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
8. Експорт, імпорт і транзит вантажів за 2014 рік: стат. бюлетень. – К.: Держ. служба статистики України, 2015. – 58 с.
9. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України в 2011 році: стат. збірник. – К.: Держ. служба статистики України, 2011. – 44 с.
10. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України в 2013 році: стат. збірник. – К.: Держ. служба статистики України, 2013. – 44 с.
11. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України в 2014 році: стат. збірник. – К.: Держ. служба статистики України, 2015. – 28 с.
12. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України в 2015 році: стат. збірник. – К.: Держ. служба статистики України, 2016. – 24 с.

© Трушкіна Н.В., Драчук Ю.З., Залознова Ю.С., 2016

7.3. Еволюція становлення та сучасний стан торгівельної політики України

Торгівля займає особливе місце в новій економічній системі, що формується в Україні і соціальній сфері. Як форма товарно-грошового обміну вона опосередковує у величезних розмірах економічний оборот (близько 480 млрд. грн. в рік) і забезпечує відтворювальний процес розширеного типу. Як соціально - економічна сфера торгівля реалізує доходи населення і забезпечує не менше 2/3 потреб у товарах, послугах і активно сприяє соціальним перетворенням[1].

Нині існуючий режим зовнішньої торгівлі в Україні сформувався під впливом внутрішніх економічних реформ, зобов'язань України, що випливають з широкого кола

міжнародних угод, та в ході переговорів щодо вступу до СОТ України. Протягом років після здобуття незалежності український торговельний режим помітно змінився. [2, с.45].

Еволюція торговельної політики в Україні за часовим горизонтом може бути умовно розділена на декілька етапів (рис.1):

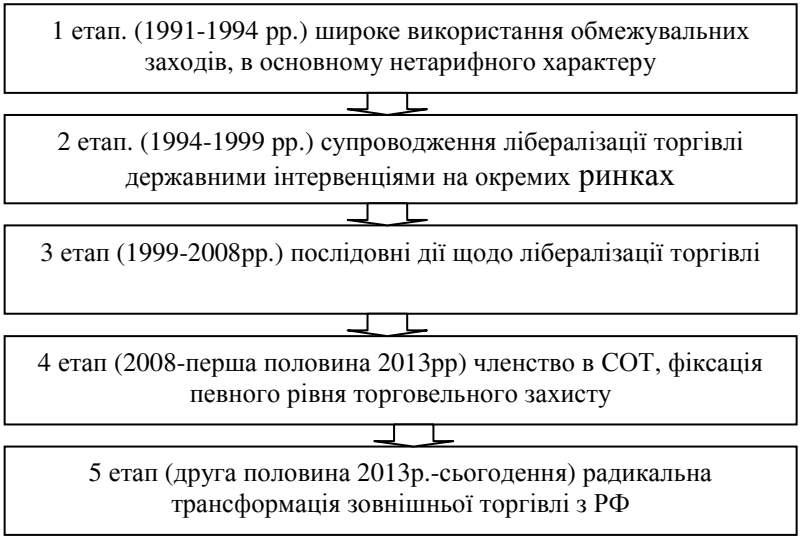

Рис. 1. Еволюція торговельної політики в Україні

перший етап (1991-1994 рр.). На першому етапі початку 1990-х зовнішньоекономічний режим великою мірою відображав спадщину планової економіки і характеризувався широким використанням обмежувальних заходів, в основному нетарифного характеру;

другий етап (1994-1999 рр.). На другому етапі торговельна політика залишалась досить нестабільною, початкова істотна лібералізація супроводжувалась державними інтервенціями на конкретних ринках і поступовим будівництвом «стіни» з некількісних нетарифних заходів;

третій етап (1999-2008 рр.). Третій етап характеризувався низкою більш-менш послідовних зусиль щодо лібералізації торгової політики, частково завдяки переговорам щодо вступу до

СОТ та визначенню інтеграції в ЄС як стратегічного пріоритету країни;

четвертий етап (2008 р. – перша половина 2013р.). Цей етап розпочався після набуття Україною членства в СОТ, що зумовило фіксацію певного рівня торговельного захисту в країні. На сьогодні ключовим напрямком торговельної політики є двостороння лібералізація, як в рамках переговорів щодо створення глибокої та всеохопної зони вільної торгівлі з ЄС, так і в рамках переговорів з іншими країнами[2, с.45];

п'ятий етап (друга половина 2013р.- до сьогодення) **-** етап доволі радикальної трансформації української зовнішньої торгівлі.

Він розпочався в другій половині 2013 р., коли, напередодні укладання «Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом», Росія в односторонньому порядку фактично запровадила превентивні обмеження на імпорт українських товарів [3].

У 2014 – 2015 рр. гібридна війна Росії проти України і пряма військова агресія Росії в Криму і на Донбасі стали чи не найпотужнішим чинником трансформації українсько-російської торгівлі з часів розпаду СРСР. Односторонні обмеження з боку Росії на імпорт українських товарів, як і взаємні обмеження у сфері українсько-російського військово-технічного співробітництва, спонукали українські підприємства до пошуку ринків збуту, альтернативних російському, а почасти – і джерел постачання цілого ряду товарів. Причому зазначені радикальні зрушення в українсько-російській торгівлі відбувалися на тлі економічних і соціально-політичних процесів глобального характеру[3**].**

Економічні потрясіння початку 2015 року, пов'язані з різкою девальвацією гривні і ескалацією військового конфлікту, негативно позначилися на обсязі зовнішньої торгівлі України. З початку 2015-го спостерігається просадка як експорту, так і імпорту. У той же час, наслідком девальвації стало поліпшення балансу зовнішньої торгівлі, який починаючи з лютого був позитивним, тобто експорт товарів стабільно перевищував їх імпорт.

Динаміка змін у галузевій та територіальній структурі економіки регіонів простежується також через зміни в структурі експорту та імпорту товарів. Маючи високий експортний

потенціал, Україна та її регіони використовує його недостатньо ефективно. Спостерігається зменшення вартісних обсягів експорту, що свідчить про кризу виробництва, зорієнтованого переважно на експорт.

Серйозно скоротився обсяг зовнішньої торгівлі з РФ: експорт зменшився на 54,3 %, імпорт – на 43,0 %. Падіння обороту з цією країною посилилось у порівнянні з попереднім роком (січень-жовтень), коли експорт зменшився на 29,1 %, а імпорт – на 41,2 % [4].

Водночас для регіонів-лідерів за масштабом участі у зовнішній торгівлі РФ залишається одним з основних торговельних партнерів, хоча й зі зменшенням частки (табл. 1).

Найактивніше здійснювали експортно-імпортні операції традиційні «старопромислові» області України, а саме Донецька та Дніпропетровська, а також місто Київ[6, с.17-19]

Зокрема, зазначені області є експорто-орієнтованими, натомість м. Київ є імпортозалежним. Такі тенденції пов'язані передусім із значною роллю зовнішньоекономічних чинників у структурі промислового комплексу цих регіонів, що є також їх характерною особливістю і свідчить про спеціалізацію цих регіонів на експорті продукції металургійного комплексу, мінеральних продуктів та продукції галузей машинобудування.

Таблиця 1.

Частка РФ у регіональному експорті та імпорті товарів у 2013-2015 рр. (у розрізі основних регіонів-експортерів)[4; 5]

	Частка РФ в експорті товарів, %			Частка РФ в імпорті товарів, %		
	2013р.	2014р.	2015р.*	2013р.	2014р.	2015р.*
м. Київ	13,5	10,6	6,9	17,0	16,2	18,8
Дніпропетровська область	24,8	21,1	12,7	23,8	20,7	22,3
Донецька область	19,7	13,3	15,5	50,3	31,1	27,8
Запорізька область	40,3	31,9	25,3	39,7	45,2	40,9

*- данні за 9 місяців 2015р.

До характерних експортноорієнтованих регіонів України належать також Запорізька, Луганська, Миколаївська, Вінницька, Житомирська, Кіровоградська, Рівненська, Сумська, Черкаська області, натомість імпортозалежними є Закарпатська, Київська,

Львівська, Одеська, Харківська, Волинська, Івано-Франківська, Чернівецька області.

Скорочення експорту в 2015 році відбувалось в цілому рівномірно протягом року, проте з окремими регіональними особливостями. Так, за підсумками першого кварталу Вінницька, Волинська, Тернопільська та Чернівецька області отримали приріст експорту (на 6,9 %, 7,5 %, 5,7 % та 20,4 % відповідно). Але вже за підсумками першого півріччя регіонів з позитивною динамікою експорту було лише два: Вінницька (0,3 %) і Тернопільська (4,8 %) області[5].

В цілому, товарна структура експорту України свідчить про наявність структурних диспропорцій економіки, сформованої в рамках колишнього СРСР. Якщо проаналізувати структуру експорту вітчизняних підприємств за 2013 р. в середньому по регіонах, то вона виглядає наступним чином: основу українського експорту і надалі складає металургійне виробництво, зокрема чорні метали та вироби з них – 26,7% від загального обсягу експорту, продукти рослинного походження – 14%, мінеральні продукти – 11,8%, механічні та електричні машини – 11%, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 6,8%, готові харчові продукти – 5,6%, жири та олії тваринного або рослинного походження – 5,5%, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – 5,3% (зменшення на 43,9% проти 2012 р.) [4; 5, с.17-19]

Структурні пропорції в експорті вітчизняних підприємств свідчать про те, що в Україні, на відміну від колишніх радянських республік, а також держав, які нещодавно приєдналися до ЄС, так і не відбулась переорієнтація структури експорту з сировинноорієнтованої на таку, в якій переважає продукція з високою доданою вартістю. А це, в свою чергу, призводить до того, що основні промислові експортоорієнтовані галузі в Україні і надалі залишаються значно енергомісткими, що змушує їх залежати від імпорту енергоносіїв і утруднює збільшення обсягів експортних поставок через коливання курсу валют[5 с.17-19].

Основу товарної структури українського експорту становили[4]:

недорогоцінні метали та вироби з них – 26,6 %,

продукти рослинного походження – 19,8 %,

механічні та електричні машини – 10,1 % (а продукція машинобудування в цілому – 11,8 %),

мінеральні продукти – 8,6 %,

жири та олії тваринного або рослинного походження – 8,0%,

готові харчові продукти – 6,3 % та продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 5,9 %.

2015 року сукупна продукція сільського господарства та харчової промисловості посіла перше місце у вітчизняному експорті (34,1 %), тоді як гірничо-металургійний комплекс із виробництва чорних металів, який раніше очолював вітчизняний експорт, перемістився на друге місце (31,4 %) [3].

При цьому під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів відбулися певні зрушення в структурі експорту українських товарів. Зокрема, в 2015р. порівняно з 2014р. зросла частка продукції АПК та харчової промисловості, а також продукції легкої промисловості. З іншого боку, у вітчизняному експорті зменшилася частка мінеральних продуктів, недорогоцінних металів та виробів з них і продукції машинобудування в цілому. Тобто, порівняно з 2014 р. український експорт, у цілому, зберіг свою переважно сировинну та напівсировинну орієнтацію. Хоча, як показують наведені вище дані, у рамках такої орієнтації галузева (товарна) спеціалізація доволі помітно змінилась. При цьому навіть у рамках цієї спеціалізації українського експорту відбувалися зміни, які, з точки зору інтересів розвитку національної економіки, можна розглядати як негативні. Так, у січні – вересні 2015 р. порівняно з аналогічним періодом 2014 р. на 42,2 % зросли обсяги експорту брухту чорних металів у грошовому виразі[3].

Слід зазначити, що в деяких регіонах України, які безпосередньо не постраждали від бойових дій на Донбасі, експортна діяльність підприємств була більш успішною.

У 2014р. 11 областей України, насамперед аграрної спеціалізації, навіть змогли збільшити сукупну вартість експорту своїх товарів на 1,1% – 26,1%. Крім Запорізької та Чернігівської областей, це – області Правобережної України. І хоча за 2015 р. жодному з означених регіонів України не вдалося домогтися зростання обсягів експорту товарів, однак і темпи падіння експорту товарів у цих областях були значно нижчі, ніж у цілому по Україні. Тому наведене вище дає підстави припускати, що військово-політичний чинник впливав на скорочення сукупної вартості експорту українських товарів навіть більше, ніж

несприятлива для вітчизняних експортерів кон'юнктура міжнародних ринків. [3].

Оцінюючи структуру імпорту держави в регіональному вимірі можна підсумувати, що в середньому по регіонах України найбільші імпортні поставки здійснювали підприємства, основним видом діяльності яких є: оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі – 31% від загального обсягу імпорту, мінеральні продукти – 29,1%, діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу, надання послуг підприємцям – 16,6%, поставки механічних та електричних машин – 16,2%, поставки продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 11%.

Менший відсоток припадає на торгівлю автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт – 7%, металургійне виробництво – 4,3%, виробництво харчових продуктів – 3%. [6,с.17-19].

Посилюється залежність України від імпорту мінеральних продуктів, частка яких в імпорті зросла з 29,5 % до 32,8 %, при цьому зростає частка нафти, вугілля і природного газу. Щодо природного газу, то обсяг його імпорту зменшився не надто помітно (з 4,79 млрд дол. США до 4,14 млрд дол. США), що навряд чи свідчить про успішність політики заміщення цього виду палива[5].

Із вдосконаленням товарної структури українського експорту органічно пов'язані й проблеми його географічної диверсифікації, які нині є вельми актуальними. Як наголошують фахівці Національного інституту стратегічних досліджень, зберігається висока концентрація зовнішньоторговельної діяльності України (понад 70 % збуту вітчизняних товарів забезпечують усього 18 країн, і більш 80 % імпорту надходить також з 18 країн), існує значний нереалізований потенціал розширення географії торгівлі. Утім, щоб таке розширення було ефективним і мало усталений характер, воно повинно спиратися саме на диверсифіковану товарну структуру зовнішньої торгівлі.

Так, у відповідь на запровадження Росією торгових санкцій проти Туреччини за збитий російський військовий літак в українських ЗМІ з'явилися заяви щодо можливості поставок на турецький ринок українського продовольства. Звичайно, завоювання будь-якого нового ринку важливе для розширення експорту. Однак для досягнень довготривалих успіхів у

зовнішній торгівлі, вони повинні базуватися на зваженій стратегії міжнародної конкуренції відповідної національної економіки[3].

Стосовно імпорту продукції, то в 2015р. мінеральні продукти становили 32,7 % від сукупної вартості імпорту товарів в Україну, механічні та електричні машини – 15,6 %, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 13,5 %, полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них – 7,1 %, недорогоцінні метали та вироби з них – 5,4 %, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – 4,3 %, готові харчові продукти – 4,2 % [3].

Вагомих змін останнім часом зазнала й географічна структура імпорту товарів в Україну. Наприклад, за дев'ять місяців 2015 р. сукупний обсяг імпорту товарів із країн ЄС становив 11148,1 млн дол., або 40,7 % від загального обсягу імпорту товарів в Україну. При цьому питома вага ЄС у сукупній вартості імпорту товарів в Україну зросла порівняно з аналогічним періодом минулого року на 3,7 відсоткових пункти, у тому числі підвищилася роль в імпортних поставках товарів в Україну Угорщини, Німеччини і Польщі. Крім того, в імпорті товарів в Україну зросла частка Норвегії та США.

З іншого боку, за 2015 р. порівняно з 2014 р. частка РФ у сукупній вартості імпорту товарів в Україну зменшилася. Певною мірою скорочення частки Російської Федерації у сукупній вартості імпорту товарів в Україну за одночасного зростання частки Норвегії пояснюється зміною постачальників природного газу в Україну, що відбувається останнім часом. Також зменшилась у сукупній вартості імпорту товарів в Україну частка іншого крім Росії учасника Митного союзу – Білорусі[3].

Слід зазначити, що поряд з успіхами з диверсифікації постачальників енергоносіїв, не варто забувати і про поставки в Україну інвестиційних товарів, особливо машин і обладнання, необхідних для модернізації української економіки. Не втрачає своєї актуальності й питання розвитку в Україні виробництв з імпортозаміщення різних товарів. Тим більш, що створення повноцінної зони вільної торгівлі з Європейським Союзом, дешева українська робоча сила та обмінний курс гривні, який очікується на найближчі роки, цьому сприятимуть[3].

Останні події в Україні свідчать, що неможливо гарантувати цілісність та суверенітет країни без належного функціонування вітчизняного інформаційного простору, без

забезпечення консолідації українського соціуму на фундаменті належної ідеологічної основи державотворчих процесів, що стане платформою загального стратегічного бачення розвитку держави, її безпеки і т. ін.

Щодо стратегічних пріоритетів, то вони мають стати невід'ємною частиною життя спільноти і людини в триєдиному вимірі – етнокультурному, інтеграційному і цивілізаційному. Крім того, їх перелік має включати пріоритети, які продиктовані внутрішніми потребами та зовнішніми викликами України.

До таких можна віднести:

формування і реалізація оновленої регіональної політики та розбудова нових інституційних механізмів регіонального розвитку;

розвиток та захист внутрішнього ринку в умовах європейської інтеграції;

активізація інноваційних процесів в економіці.

В контексті реалізації пріоритету щодо розвитку внутрішнього ринку та його захисту слід відзначити, що необхідно насамперед орієнтуватись на входження українських промислових товарів на внутрішній ринок Європи та створення інституційного середовища для розвитку конкуренції між вітчизняними товаровиробниками та імпортерами в Україні [6, с.126-128]

Таким чином, чергова трансформація української зовнішньої торгівлі, яка розпочалася в результаті глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., протягом 2014–2015 рр. не лише істотно прискорилась, а й набула нових ознак[6, с.128]. Останні пов'язані, насамперед, з гібридною війною, яку Росія веде проти України. І російсько-українські економічні відносини, по суті, так чи так стали однією зі складових цієї війни. У результаті, як показують наведені вище статистичні дані, різко послабшали економічні зв'язки з Росією, а певною мірою – і деякими іншими державами СНД, насамперед країнами-членами Митного союзу. У цілому зазначену тенденцію, особливо стосовно економічних зв'язків з Росією, можна вважати такою, що зберігатиметься і в середньотерміновій перспективі.

Проведений аналіз дозволяє сформулювати низку загальних та специфічних для окремих регіонів проблем зовнішньоторговельної діяльності[5]:

1. Товарна структура зовнішньої торгівлі України, а надто окремих її регіонів, не відповідає планам щодо забезпечення ролі впливового учасника європейського ринку.

2. Залишається незмінним і стабільно від'ємним сальдо зовнішньої торгівлі товарами з Російською Федерацією.

3. Майже непомітними є заходи з імпортозаміщення за групами товарів, де український виробник має сильні позиції.

4. Відсутня адекватна реакція з боку місцевих органів влади на зміну не лише умов, а й принципів зовнішньої торгівлі. Наразі значущі рішення на рівні обласних державних адміністрацій щодо компенсації ризиків втрати традиційних зовнішніх ринків збуту продукції регіональних виробників відсутні.

5. Україна не в змозі самотужки забезпечити впровадження європейських стандартів технологій виробництва й якості продукції – ні коштом самих виробників, ні, тим більше, за рахунок бюджету. Відтак, потреба у зовнішній технічній підтримці і значних обсягах фінансування відповідних процедур ще більше віддаляють Україну від «де-факто» рівноправного учасника зони вільної торгівлі всередині ЄС.

Перелік джерел

1. Криган Р.В. Регіональний аспект вирівнювання розвитку роздрібної торгівлі в Україні / Р.В. Криган // Торгівля, комерція, підприємництво : зб. наук. пр. – 2009. – Вип. 10. – С. 104–107.]..

2. Оцінка потреб України у галузі сприяння міжнародній торгівлі. Вплив торгівельної політики на людський розвиток.-К.-2011.-132с.

3. Кулицький С. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі [Електронний ресурс] / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2015. – № 23. – С. 49–59. – Режим доступу: http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2015/ukr23.pdf. – Назва з екрану.

4. Державна служба статистики: [Електронний ресурс].-Джерело доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

5. Реалізація зовнішньоторгівельного потенціалу України в умовах зміни торгівельних відносин з ЄС та РФ: Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень// http://www.niss.gov.ua/articles/2144/

6. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»; наук. редактор В.С. Кравців. – Львів, 2015. – 204 с.

© Сергєєва О.Р., 2016

7.4. Регулювання діяльності транснаціональних торговельних компаній на ринках приймаючих країн

Активізація процесів транснаціоналізації торговельного капіталу сприяла появі в глобальному масштабі нових торговельних форм, що вирізняються більш високою ефективністю торговельно-виробничої діяльності, новими можливостями отримання доходу, обміну досвідом, налагодженню довгострокових відносин з ключовими суб'єктами світового господарства. Відбувається становлення нової світової економіки, де всі сфери виробництва та обігу багатьох країн світу пов'язані діяльністю глобальних торговельних компаній.

Транснаціональні торговельні компанії є одними з найактивніших суб'єктів глобального торговельного ринку, що функціонують у сфері оптово-роздрібної торгівлі та здійснюють вплив на її розвиток шляхом транснаціоналізації діяльності як результату інтернаціоналізації торговельного капіталу, акумулювання та виконання глобальних функцій здійснення процесу товароруху та збуту продукції.

Діяльність транснаціональних торговельних компаній визначає вектор розвитку галузі роздрібної торгівлі приймаючої країни. Вони стають локомотивами перенесення товарно-торговельного капіталу з одних країн в інші, основними інвесторами в будівництво торговельних площ сучасного формату, в відновлення чи створення відповідної інфраструктури, а також платниками податків, роботодавцями, носіями культури ведення бізнесу та споживання. Про значну масштабності бізнесу транснаціональних торговельних компаній на теперішньому етапі розвитку світової економіки свідчать й основні показники діяльності 250-ти найбільших світових торговельних компаній, опубліковані британською консалтинговою і аудиторською компанією «Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL)» [5]. Так, виручка найбільших роздрібних торговельних компаній світу за 2014 р. досягла майже 4, 5 трлн. дол., що більше в порівнянні з 2006 р на 1,23 трлн. дол., або на 38%. У середньому світова роздрібна торгівля демонструє приріст роздрібних продажів на рівні 4,3%. При цьому відзначимо, що на ТОП-10 рейтингу торговельних компаній припадає майже 30% сукупних роздрібних продажів. У порівнянні з ТОП-250 в цілому, 10

найбільших ритейлерів набагато більшої глобальної присутності, адже в середньому вони працюють в 16,7 країнах, в той час як зарубіжні операції 250 торговельних компаній здійснюються в 10,4 країнах. Майже одна третина загального обсягу роздрібного доходу першої десятки світових ритейлерів отримана від зарубіжних операцій, тоді як для інших торговельних компаній частка доходу від роздрібної торгівлі, отриманої за межами країни походження становить лише одну четверту. Враховуючи вище перераховані показники, можна говорити про глобальну спрямованість їх діяльності та критичну значимість для економіки країн, якості життя населення, забезпечення безпеки та здоров'я громадян. Однак характер впливу транснаціональних торговельних компаній, в переважній мірі, буде залежати від рівня ефективності розвитку сектору торгівлі в країні.

Як показує аналіз зарубіжного досвіду, політика держави по відношенню до регулювання розвитку галузі роздрібної торгівлі може варіюватись від жорсткого регулювання та контролю операційної діяльності суб'єктів ринку до його цілковитої відсутності. В цілому світова практика представлена трьома моделями регулювання: жорстке, помірне та перехідна модель, кожна з яких формує певний перелік як соціальних, так і економічних цілей. Порівняння ефектів для досягнення цілей за трьома моделями регулювання роздрібного сектора наведено в таблиці 1.

Жорстке регулювання розвитку роздрібної галузі в цілому, та діяльності зарубіжних торговельних компаній зокрема, передбачає реалізацію комплексу заходів, направлених на запобігання таких загроз,як:

- витіснення малих і середніх підприємств великими іноземними роздрібними підприємствами;
- захоплення роздрібного ринку лідерами роздрібного бізнесу;
- скорочення частки товарів національних виробників;
- зниження зайнятості в роздрібному секторі при поширенні більш ефективних великих форматів роздрібних підприємств.

Таблиця 1.

Порівняльна характеристика моделей регулювання торгівлі

складено автором за даними [4, с. 52]

№ п/п	Ключові параметри	Жорстке регулювання	Перехідна модель	Помірне регулювання
1.	Збереження частки національних торговельних організацій	+	+	_
2.	Збереження робочих місць	++	+	+
3.	Збільшення частки товарів національного виробництва	++	+	-
4.	Розвиток стандартів торгівлі та нових технологій	-	+	++
5.	Зростання продуктивності	-	-	+
6.	Зниження цін	-	-	+
7.	Зростання забезпеченості торговельними площами і сучасними форматами	-	+	++
8.	Збереження частки малого бізнесу	++	+	-

Законодавство в сфері роздрібної торгівлі при застосуванні жорсткої моделі регулювання має наступні цілі:

- збереження частки малого бізнесу;
- збереження частки національних роздрібних підприємств;
- збільшення частки товарів національних виробників;
- збереження робочих місць.

Однак в більшості випадків жорстка модель регулювання призводить до надмірного рівня зарегульованості діяльності торговельних організацій, що перешкоджає їх ефективному розвитку. При цьому багато з цих вимог не несуть цінності ані для споживача, ані для держави. Труднощі з отриманням дозволу на будівництво торгових об'єктів, складність процесу оформлення дозвільної документації на торговельну діяльність, а також ліцензійні вимоги, що пред'являються до окремих торговельних організацій, часто являють собою необґрунтовані

бар'єри, що обмежують доступ до ринку та гальмують його розвиток.

За перехідної моделі регулювання роздрібної торгівлі спостерігається, як правило, поетапний рух від заходів жорсткого регулювання до їх пом'якшення, акцентуючи тривалий час увагу все ж таки на збереженні частки національних торговельних організацій, частки товарів національного виробництва, малого бізнесу та робочих місць. При реалізації перехідної моделі країна не може ще розраховувати на суттєве зростання забезпеченості торговельними площами, сучасними форматами, зростання продуктивності, розвиток стандартів торгівлі та нових технологій. Відбувається реформування галузі роздрібної торгівлі, її переорієнтація в відповідності глобальним вимогам та позиціям країни в міжнародних інтеграційних процесах.

Помірне регулювання ж спрямоване на подолання таких обмежень роздрібного сектора, як:

- завищені ціни;
- низькі стандарти якості роздрібного пропозиції;
- нерозвиненість логістичної інфраструктури;
- низька ефективність галузі роздрібної торгівлі.

Відповідно, законодавчі акти за моделі помірного регулювання мають сприяти розвитку стандартів торгівлі та нових технологій, зростанню продуктивності, зниженню цін, зростанню забезпеченості торговельними площами і сучасними форматами.

Регулювання галузі торгівлі, що характеризується помірним ступенем втручання з боку держави, тобто незначним втручанням в процес взаємодії виробників і торговельних організацій; відсутністю механізмів захисту внутрішнього ринку від іноземних роздрібних компаній; відсутністю цінового контролю щодо більшості товарних позицій; мінімальними вимогами екологічного контролю для торгових організацій; незначною увагою до питань підготовки кадрів; відсутністю регулювання оптових і дистриб'юторських компаній; істотним делегування повноважень по роботі з галуззю регіонах та інше приводить до ряду як позитивних, так і негативних ефектів для самої галузі, споживачів та держави. Так, наприклад, відсутність жорсткого регулювання, з одного боку, сприяє високій інвестиційній привабливості і швидким темпам розвитку галузі, а

з іншого, призводить до виникнення високих вхідних бар'єрів на регіональні ринки, виражених протекціоністських заходів з боку адміністрацій регіонів, і відсутності розвиненої інфраструктури.

Для споживачів основним позитивним чинником стає істотне збільшення кількості форматів сучасної торгівлі, які дозволили знизити ціни, у порівнянні з традиційними форматами, і підвищити якість обслуговування. Однак, з іншого боку, висока нерівномірність розвитку сектора сприяє сильній диспропорції в забезпеченості торговельними площами, сучасними форматами, рівні цін між різними регіонами. А хаотична забудова муніципальних утворень приводить до таких проблем, як погіршення історичного вигляду міст і зниження транспортно-пропускної спроможності. Негативним ефектом також стає висока частка «сірого» сектора торгівлі, яка, за оцінками різних експертів, може досягати від 20 до 50% для окремих категорій товарів.

У цілому можна відзначити тенденцію до пом'якшення регулювання роздрібного сектора як в розвинених країнах, таких як Франція, Нідерланди, Великобританія, Японія, так і в країнах, що розвиваються, в тому числі Китай, Сінгапур, Індія. У США, де торговельне законодавство є досить м'яким, дозволяючи ринковим механізмам і окремим компаніям формувати структуру галузі, існує практика регулярного перегляду питань і прийняття законодавчих встановлень, що стосуються різних спеціальних випадків, наприклад, відкриття нових точок фаст-фуду в деяких районах Лос-Анджелеса, громадські збори біля магазинів в Каліфорнії, доступність сайтів Інтернет-магазинів для людей з обмеженими можливостями і інше. Франція характеризується підвищенням порогового значення торговельних площ, ослабленням регулювання відносин постачальників та роздрібних торговців. Для Великобританії характерним є зміна політики планування міст на користь магазинів великих форматів, Японії - відміна «закону великих магазинів», який стримував розвиток магазинів з великими торговельними площами.

Вибір тієї чи іншої державної політики буде залежати від пріоритетів держави та її можливостей, однак підвищення конкурентоспроможності та забезпечення зростання економіки, якості життя населення може бути досягнуто лише в разі формування та реалізації цілісної і збалансованої державної політики в сфері торгівлі, передумовами чого є:

·- закріплення функцій з моніторингу відносин, що виникають при організації та здійсненні торгівлі, в тому числі окремими групами товарів, за єдиним органом виконавчої влади, формування аналогічних структур в національних суб'єктах та передача частини повноважень на регіональний рівень з метою своєчасного виявлення можливих проблем і формування рекомендацій для всіх залучених до процесу регулювання сектора торгівлі органів виконавчої влади;

·- інвентаризація діючої нормативно-правової бази, що регулює відносини, що виникають при організації та здійсненні торгівлі, з метою її оновлення з урахуванням сучасного стану торгівлі, а також з метою консолідації норм, що регулюють відносини в сфері торгівлі;

·- використання комплексного підходу до вирішення проблем в галузі, заснованого на аналізі всієї сукупності факторів, що характеризують відносини в сфері торгівлі, прогнозу наслідків прийнятих рішень не тільки для торгівлі, але і інших галузей і економіки країни в цілому.

Україна не залишається осторонь процесів транснаціоналізації торговельної діяльності. Для неї теж актуальними є питання розвитку та регулювання роздрібної торгівлі, адже період активної експансії міжнародного торговельного бізнесу вирізняється зміною умов ведення торговельної діяльності та все більшою інтегрованістю країни в світогосподарські процеси. Починаючи з 2000 років транснаціональні торговельні компанії інвестували в економіку країни значні кошти. За понад 11 років діяльності в Україні «METRO Cash & Carry» інвестувала в національну економіку 550 млн. євро – відкрили 27 класичних магазинів по всій країні та 4 «METRO бази» [1]. Компанія «REWE International AG» лише в 2014 р. витратила 60 млн. грн. в будівництво першого в країнах СНД супермаркету за принципом «Green Building» [3]. ТОВ «Ашан Гіпермаркет Україна» в 2015 р. тільки для відкриття нового гіпермаркету у Львові здійснив капіталовкладень у розмірі 100 млн. грн. [2]. Експансія міжнародних торговельних компаній прямо вплинула на зниження частки неорганізованого сектору роздрібної торгівлі. Станом на 1995 р. неорганізований сектор роздрібної торгівлі в Україні становив понад 67%, а з появою перших міжнародних торгових компаній в 2000-2002 рр. його частка вже становила вже 58%. На сьогодні, не зважаючи на

досить активну присутність міжнародного ритейлу в Україні, частка неорганізованої торгівлі - 51%, в порівнянні з організованим сектором, який складає 49%. Тому виникає нагальна необхідність створювати сприятливі умови для роботи міжнародного бізнесу, аби цей показник досяг рівня розвинених країн світу. Необхідність формування цілісної державної політики в сфері торгівлі та розробки системи регулювання діяльності транснаціональних торговельних компаній в Україні визначається ще й іншими причинами, зокрема:

- суттєвим зростання частки транснаціональних торговельних компаній в загальному об'ємі товарообігу роздрібної торгівлі;
- відсутністю загальнодержавної стратегії розвитку торгівлі;
- потребою в формуванні механізмів оцінки впливу їх діяльності на економіку країни.

Формування державної політики, спрямованої на підвищення інвестиційної привабливості сектора торгівлі та вдосконалення механізмів захисту прав та інтересів господарюючих суб'єктів повинно ґрунтуватися на наступних принципах:

- переважно позитивне регулювання відносин у галузі торгівлі (прийняття програм, концепцій, нормативно-правових актів, що передбачають пільговий порядок придбання та реалізації господарюючими в сфері торгівлі суб'єктами цивільних прав, ін.);
- введення обмежень та заборон для господарюючих в сфері торгівлі суб'єктів виключно в тих випадках, коли негативні явища в сфері торгівлі не можуть бути усунені іншими способами;
- здійснення постійного моніторингу середовища в галузі з метою визначення необхідності втручання держави в окремі процеси або навпаки, ослаблення державного регулювання у разі досягнення поставлених цілей.

Забезпечення розвитку роздрібної торгівлі в країні повинно передбачати оптимальний вибір заходів та інструментів, які найбільшою мірою сприятимуть вирішенню проблем сектора роздрібної торгівлі та досягненню цілей держави в сформованих економічних умовах.

Список джерел
1. «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» продовжуватиме інвестувати в розвиток української економіки у 2015 році [Електронний ресурс] / Офіційний сайт «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» – 2015. – Режим доступу: http://www.metro.ua/public/ua_ua/press-centr/pres_centr/MCC_Ukraine_2014_ results_UA
2. Наша відповідальність [Електронний ресурс] / Офіційний сайт «Ашан Україна». – 2015. – Режим доступу: http://www.auchan.ua/ uk/responsibility/nasha-vidpovidalnist/
3. Топ-10 крупнейших украинских продуктовых ритейлеров 2014г. [Електронный ресурс] // Delo. – 2014. – Режим доступа: http://delo.ua/business/top-10-krupnejshih-ukrainskih-produktovyh-ritejlerov-237466/?supdated_new= 1448653041
4. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2010-2015 годы и период до 2020 года // Министерство промышленности и торговли Российской Федерации. - Москва. – 2010. – с. 163
5. Top 250 Global Retailers 2015 [Електронний ресурс] // Deloitte and STORES Media. Jan. 2015. – Режим доступу: http://www2.deloitte.com/ be/en/pages/consumer-business/articles/global-powers-of-retailing.html

© Удод Н.М., 2016

7.5. Транспортна система України: напрями її інтеграції в транспортні структури Європи

Рівень розвитку транспортної системи держави – один із найважливіших ознак її технологічного прогресу й цивілізованості. Потреба у високорозвиненій транспортній системі ще більш підсилюється при інтеграції в європейську і світову економіку, транспортна система стає базисом для ефективного входження України у світове співтовариство й посідання в ньому місця, що відповідає рівню високорозвиненої держави.

Питання транспортної системи були висвітлені в працях різних вчених, зокрема, В.Є.Парунакяна, Ю.М.Цвєтова, І.Я.Аксенова, Л.М.Соколова, Б.Карпінського та інших, а також у періодичних виданнях «Економіка України», «Регіональні перспективи» та ін.

Існує нагальна потреба в розробці нових підходів щодо процесу раціонального територіального розміщення транспортної

системи та її розвитку. Розгляд нових аспектів цього процесу викликає великий теоретичний та практичний інтерес.

Визначення важливих проблем розвитку транспортної системи України та окресленняосновних проблем розвитку транспортної системи та напрямів її інтегрування в транспортні структури Європи, перспективних шляхів їх вирішення є завданням досліджень, результати яких представлені в даній статті.

Транспорт – одна з найважливіших складових виробничої інфраструктури України. Його ефективне функціонування є необхідною умовою стабілізації, піднесення структурних перетворень економіки, розвитку зовнішньоекономічних сфер діяльності, підвищення життєвого рівня населення, забезпечення національної безпеки країни.

Транспорт належить до сфери матеріального виробництва, є його четвертою галуззю (після видобувної, обробної промисловості та сільського господарства) і продовжує виробничий процес, доставляючи продукти від місця виробництва до місця споживання. Продукцією транспорту є сам процес переміщення, який здійснюється за допомогою транспортних засобів як у сфері виробництва, так і у сфері обігу. Він впливає на розвиток господарства і як споживач металу, енергії, деревини, гуми, інших продуктів. На нього припадає значна частина основних виробничих фондів та промислово-виробничого персоналу.

Специфіка транспорту як галузі господарства полягає в тому, що він сам не виробляє продукцію, а бере участь у її створенні, забезпечує виробництво сировиною, матеріалами, обладнанням і перевозить готові вироби споживачу. Транспортні витрати включаються до собівартості продукції. Транспорт є важливою складовою частиною ринкової інфраструктури, бо створює умови для формування загальнодержавного й місцевих ринків. Економічна роль транспорту проявляється, перш за все, в тому, що він є органічною ланкою кожного виробництва, виконує неперервну і масову поставку всіх видів сировини, палива і продукції з пунктів виробництва до споживача, а також здійснює розподіл праці, спеціалізацію й кооперацію виробництва. Без транспорту неможливо раціонально розмістити виробництво, освоїти нові території і природні багатства. Транспорт – важливий фактор економічної інтеграції країн і розвитку міжнародної торгівлі.

Соціально-політичні функції транспорту виявляються в його здатності здійснювати обмін матеріальними й духовними цінностями між районами, містами, територіями і цим сприяє їх об'єднанню в єдину державу. Транспорт забезпечує вантажні, побутові і туристичні поїздки, а також медичне обслуговування людей, полегшує фізичну працю.

Різноманітне і важливе культурне значення транспорту, перш за все, полягає в тому, що він забезпечує спілкування між континентами, країнами, містами й людьми та сприяє задоволенню їх естетичних потреб і культурному обміну.

Оборонна роль транспорту виділялася й підкреслювалась завжди. У всі часи він розглядався як один із важливих факторів забезпечення обороноздатності держави. Його функціями є перекидання військ і озброєнь, забезпечення об’єктів тилу і військового виробництва. Він є також важливою частиною багатьох видів військової зброї [1, с. 10-11].

Повне і якісне задоволення потреб країни в перевезенні може бути досягнуте лише в тому випадку, коли всі транспортні засоби будуть функціонувати і розвиватись у взаємозв'язку як єдиний органічний елемент усього народного господарства.

Автомобільний транспорт посідає значне місце в пасажирських і вантажних перевезеннях. Так, за обсягом перевезень вантажів він стабільно перевершує залізничний транспорт у 4,5-5 разів, а за обсягом перевезень пасажирів – у 5-6 разів [2, с. 224]. Численні автотранспортні підприємства мають досить повно укомплектовану виробничу базу і розгалужену мережу інфраструктурних об'єктів: автовокзалів, автостанцій, транспортно-експедиційних підприємств, терміналів тощо.

Протяжність автошляхів – майже 170 тис. км (155 тис. км доріг має тверде покриття), якість їх за європейськими стандартами – незадовільна. Недосконалий автопарк, відсутність необхідного сервісу на дорогах, високі ціни на бензин роблять автотранспорт одним з найдорожчих видів транспорту [3, с. 204].

Крім перевезення вантажів і пасажирів, автомобільний транспорт виконує багато інших функцій: забезпечує роботу швидкої медичної допомоги, пожежної охорони, органів громадського правопорядку тощо. Автотранспорт відіграє визначну роль в обслуговуванні АПК та доставки вантажів і пасажирів у важкодоступні райони. У перевезеннях вантажів важливого значення набуває спеціальний автомобільний транспорт, контейнерний, рефрижераторний та інші.

Також поповнюється й оновлюється рухомий склад, зростає парк автомобілів з дизельними двигунами, а також газовими. Удосконалюється система міжміських перевезень, розвиваються міжнародні перевезення. Основними вузлами є всі обласні й багато районних центрів [4, с. 15].

Найважливішими автомагістралями України є: Одеса – Київ – Чернігів, Харків – Донбас, Дніпропетровськ – Запоріжжя, Запоріжжя – Севастополь, Львів – Київ, Харків – Київ, Полтава – Кишинів.

Територія України, особливо в її західній частині, знаходиться на перехресті Південно-Східної й Північно-Західної Європи, тому з подальшим розвитком ринкових відносин, із становленням численних підприємницьких структур треба очікувати значного підвищення ролі автотранспорту в оперативних, гарантованих і безпечних щодо збереження вантажу при перевезеннях [5, с. 20].

Основне призначення міського пасажирського транспорту – перевезення пасажирів. Процеси урбанізації в Україні, швидкі темпи зростання населення, особливо у великих містах, потребують постійного розвитку міського транспорту. Від ефективності його роботи значною мірою залежать ритмічність функціонування всього господарського комплексу країни, узгодженість і взаємодія магістральних транспортних ліній. Зростання масштабів перевезень, енергетична криза, екологічні проблеми призводять до постійної структурної перебудови міського транспорту. До основних видів міського пасажирського транспорту належать трамвайне, тролейбусне, автобусне сполучення й метро.

Трамвайне сполучення виникло в Україні ще наприкінці XIX ст. Перший трамвай у Російській імперії було введено до експлуатації в 1892 р. у Києві. В теперішній час в 24 містах існує трамвайне сполучення. Довжина трамвайних колій становить понад 2000 км. У 1995 р. трамвайним транспортом перевезено понад 1,5 млрдчол. Наприкінці 70-х років введено в дію швидкісні трамваї. Перші колії відкрито в Києві (1987 р.) і Кривому Розі.

Одним із найбільш масових видів внутрішнього міського транспорту є тролейбусний. Експлуатаційна довжина колій одиничної тролейбусної лінії перевищила 4 тис. км. Тролейбуси перевозять за рік приблизно 3 млрд пасажирів [6, с. 27].

Найпрогресивніший і зручний вид міського транспорту – метрополітен. Метрополітени споруджені в Києві (будівництво розпочалось у 1940 р., першу лінію «Вокзальна – Дніпро» здано в експлуатацію у 1960 р.), а також у Харкові (1978 р.) і Дніпропетровську. Довжина колій метрополітенів у двоколійному обчисленні становить близько 100 км. В Києві знаходиться 40 станцій із 68, в Харкові – 21, Дніпропетровську – 6 станцій. В 1995 р. цим видом транспорту було перевезено більш як 700 млн. пасажирів.

Більшість міст України має автобусне сполучення. За всіма показниками цей вид міського транспорту перевищує всі інші види. Одним з основних недоліків автобусного сполучення, особливо у великих містах, є те, що автобуси дуже забруднюють навколишнє середовище. Однак за останні 10 років перевезення цим транспортом збільшилося на 40%. У 164 міських поселеннях України працюють легкові таксі загального користування.

Отже, як бачимо, для сучасного транспорту властива велика різноманітність видів, кожен із яких має свої специфічні особливості, переваги та сфери застосування. Тому можна вважати його комплексом взаємопов'язаних галузей. Транспорт поділяють на складові частини, передусім, за середовищем, в якому здійснюється переміщення вантажу чи людей. За цим підходом транспортний комплекс складається із сухопутного, водного та повітряного. У сухопутному виділяються автомобільний, залізничний, трубопровідний; у водному – морський та річковий. Специфічною галуззю транспортного комплексу є міський пасажирський. Усі види транспорту взаємодіють між собою і становлять транспортну систему, що розвивається під впливом господарства в цілому та окремих його видів. Найбільший вплив на транспорт справляє промисловість, бо вона формує основні вантажопотоки. Таким чином, транспортний фактор є одним із вирішальних при розміщенні промислових підприємств.

Рівень розвитку транспортної системи держави – один із найважливіших ознак її технологічного прогресу й цивілізованості. Потреба у високорозвиненій транспортній системі ще більш підсилюється при інтеграції в європейську і світову економіку, транспортна система стає базисом для ефективного входження України у світове співтовариство і посідання в ньому місця, що відповідає рівню високорозвиненої держави.

Однією з найважливіших проблем України з точки зору її інтеграції у європейську єдину залізничну систему є приведення ширини української залізничної колії (1524 мм) до європейського зразка (1435 мм) як у Польщі, Словаччині, Угорщині, Румунії та ін. Зараз на кордоні з цими державами існують складні системи переведення локомотивів і рухомого складу поїздів з колії на колію, що значно знижує ефективність роботи залізничного транспорту, зокрема в часі. Необхідно також включити в європейську програму будівництва швидкісних залізничних магістралей (швидкість 200-300 км/год.) [4, с. 364].

Значну частину інфраструктурних об'єктів залізниці необхідно визнати застарілими, вони не відповідають сучасним вимогам щодо виконання своїх основних функцій. Насамперед, це стосується залізничних вокзалів, станцій, готелів, засобів зв'язку і керування рухом потягів. Техніко-економічні й експлуатаційні характеристики залізниці знижуються також через те, що ширина колії відрізняється від західноєвропейської, що особливо негативно відбивається на закордонних і транзитних перевезеннях. Це вимагає утримання на західних границях країни 14 спеціально обладнаних станцій, 11 станцій, де здійснюється перевантаження імпортних вантажів, і 8 пунктів перестановки вагонів на візки західноєвропейської колії. Як заходи з підвищення ефективності залізничного транспорту необхідні реконструкція і переоснащення, часткове перепрофілювання, поступове згортання надлишкових і будівництво нових потужностей.

Проблеми розвитку морського транспорту пов'язані, насамперед, із значним моральним і фізичним зносом суден і портового устаткування (особливо засобів обробки вантажів). Середній вік суден торгового значення більший за 15 років, а деякі порти західних країн забороняють вхід суден із таким терміном експлуатації. Портова інфраструктура не розрахована на нові технології портових робіт, що істотно знижує продуктивність як портів (до 50% від продуктивності портів західних країн), так і інших видів транспорту (особливо залізничного), пов'язаних з обробкою вантажів [7, с. 18].

Отже, транспорт – одна з найважливіших інфраструктурних галузей матеріального виробництва, яка забезпечує виробничі й невиробничі потреби народного господарства та населення в усіх видах перевезень. Стабілізація економіки, її піднесення та структурні перетворення, розвиток зовнішньоекономічних сфер

діяльності, підвищення життєвого рівня населення залежать певною мірою від ефективного функціонування транспорту.

Формування в Україні національно-економічної системи ринкового типу, намагання в перспективі ввійти в європейську економічну систему висувають перед господарством вимоги реорганізації транспортно-економічних зв'язків, підвищення основних техніко-економічних показників діяльності всіх видів транспорту. Скорочення транспортних витрат і підвищення кількісних та якісних показників перевезень – одна з найважливіших проблем у реорганізації транспортної системи України.

Хоча в нашій державі й розвиваються всі види транспорту, однак провідна роль у транспортно-економічний зв'язках належить залізничному. На нього припадає більше половини вантажообігу, частка якого в загальному вантажообігу за останні роки знизилась внаслідок прискореного розвитку нових видів транспорту. Водночас орієнтація перевезень термінових вантажів і пасажирів переважно на повітряний і автомобільний види транспорту посилює затратність і ускладнює питання підвищення ефективності функціонування всієї транспортної системи, призводить до значного зростання питомих трудових і паливно-енергетичних затрат. Це, у свою чергу, негативно впливає на собівартість перевезень і потребує більш значних капітальних вкладень на розвиток цієї галузі народного господарства.

На даному етапі стан транспортної системи України не можна вважати задовільним. Більшу частину інфраструктурних об'єктів транспорту необхідно визнати застарілими і такими, що не відповідають сучасним вимогам щодо виконання своїх основних функцій. Насамперед, це стосується залізничного та автомобільного транспорту. Автомобільні дороги, зокрема, не відповідають європейським стандартам щодо багатьох показників. Проблеми на морському, річковому та повітряному видах транспорту пов'язані зі значним фізичним і моральним спрацюванням транспортних засобів.

В Україні є необхідні стартові умови для формування сучасної системи транспортних комунікацій, що відповідала б європейським стандартам. До них, насамперед, відносяться: необхідність докорінного технічного переоснащення галузі й істотних організаційних змін у всіх видах транспорту; достатня ресурсна база і рівень розвитку техніки і технології; наявність кваліфікованого трудового потенціалу і передових науково-

технічних розробок; вигідні природно-кліматичні і географічні характеристики території; наявність конкурентоздатних науково-технічних проектів, що пройшли відповідну експертизу і готові до реалізації; зацікавленість закордонних інвесторів у розміщенні капіталів в Україні; стійка тенденція до визнання України світовою співдружністю як європейської держави, з якою бажано мати стабільні ділові відносини на широкій і довгостроковій основі і яка в перспективі буде впливати на ключові проблеми європейської політики; наявність затвердженої концепції створення і функціонування в Україні національної мережі міжнародних транспортних коридорів. Крім того, є ще одна проблема, вирішення якої потрібно здійснити у найближчий період,– це можливість входу до європейської транспортної системи. Це потребує, перш за все, створення швидкісних автомагістралей та головних залізничних ходів, розвинутої шляхової інфраструктури, приведення у відповідність до екологічних умов рухомого складу[8].

Таким чином, транспорт нашої держави вимагає якісного оновлення з метою підвищення якості транспортного обслуговування, досягнення максимальної економії палива, забезпечення безпечного руху, екології та комфорту перевезень. Приведений аналіз тільки найважливіших проблем функціонування різних видів транспорту, що очікують свого невідкладного вирішення, свідчить про їхню масштабність, складність у визначальному значення для загального розвитку економіки України і успішного входження до європейських структур. Їхня реалізація вимагає великих інвестицій і непростих організаційних рішень. Об’єктивно склалося так, що тепер потрібно вирішувати проблеми, що повинні докорінно впливати на організаційну, технічну, технологічну сторону політики в галузі транспортних комунікацій.

Список джерел

1. Паранукян В.Э. Общий курс транспорта: учебноепособие. – Мариуполь, 1999. – 138 с.

2. Розміщення продуктивних сил України : навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни / С.І. Дорогунцов, Ю.П. Пітюренко, Я.Б. Олійник та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 364 с.

3. Розміщення продуктивних сил : підручник / Л.Л. Тарангул, І.О. Горленко, Г.І. Євтушенко. – К., 2000. – 264 с.

4. Соціально-економічна географія України : навч. посібник / За ред. О.І. Шаблія. – Львів: «Світ», 1994. – 608 с.

5. Карпінський Б., Макух Б. Транспортна система України в контексті європейської інтеграції // Економіка України. – №7 (440). – 1998. – С. 17-23.

6. Розміщення продуктивних сил України : підручник / Є.П. Качан, М.О. Ковтонюк, М.О. Петрига та ін. – К.: Вища школа, 1997. – 375 с.

7.Концепція реформування транспортного сектора України / Ю.М. Цвєтов, Л.М. Соколов, Ю.М. Федюшин та ін. / Збірник наук. праць.– К., 1999. – 67 с.

8. Кірічок О.Г. Проблеми та перспективи розвитку транспортної системи України в умовах її інтеграції в транспортні структури Європи[Текст]: збірник тез VI Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми і механізми відтворення ресурсного потенціалу України в контексті євроінтеграції», 16-17 жовтня 2014 р., м. Рівне. – Рівне: НУВГП, 2014. – С. 62-65.

© Кірічок О.Г., 2016

7.6. Гравітаційна модель оцінки інтеграційних ефектів Єврорегіону «Нижній Дунай» від розвитку транспортної інфраструктури

Характерною рисою розвитку світової економіки на сучасному етапі є інтенсифікація інтеграційних процесів, які розвиваються під впливом великого кола економічних, політичних та ідеологічних чинників. Перед країнами та регіонами постійно постає питання визначення можливих наслідків та оцінки економічних результатів від входження у різні економічні об'єднання.

Одеська область – єдиний регіон України, який є дійсним членом 6 європейських регіональних структур: Асамблеї європейських регіонів, Асоціації європейських прикордонних регіонів, Робочої співдружності придунайських країн, Конференції приморських регіонів Європи, Асамблеї європейських виноробних регіонів та Єврорегіону «Нижній Дунай». Саме тому дослідження напрямів розвитку економічної взаємодії в рамках цього єврорегіону та обґрунтування подальших кроків є пріоритетним.

Єврорегіон «Нижній Дунай» був створений 14 серпня 1998 р. у румунському місті Галац, де відбулось підписання угоди про його формування. До складу об'єднання увійшли

Одеська область з боку України, райони Кагул і Кантемир з боку Молдови і жудеці Бреїла, Галац і Тульча з боку Румунії [1]. У 2014-2015 рр. Україна через об'єктивні і суб'єктивні причини не брала участі в роботі цього інституту, проте з 2016 р. співпраця була відновлена. У квітні 2016 р. в румунському місті Тульча пройшло засідання ради Єврорегіону «Нижній Дунай» і Генеральної асамблеї однойменної асоціації. Більш того, на два роки (2016-2017рр.) Одеська область отримала президентство в цьому об'єднанні.

Важливими економічними завданнями, поставленими при входженні Одеської області до складу Єврорегіону «Нижній Дунай» були:

– досягнення гармонійного і збалансованого соціально-економічного розвитку прикордонних районів області;

– підвищення рівня зайнятості і соціального захисту населення;

– створення умов для підвищення рівня і якості життя насамперед у південно-західній частині Одеської області;

– здійснення кроків з інтеграції транспортної інфраструктури області в єдину мережу європейських транспортних коридорів.

Актуальність вивчення тристоронніх ініціатив в галузі транспортної інфраструктури Єврорегіону «Нижній Дунай» зумовлені необхідністю врахування економічних інтересів України та Одеської області в регіоні Придунав'я в контексті розширення транс'європейських транспортних мереж (TEN-T), потребою у збільшенні обсягів зовнішньої торгівлі з країнами – членами Єврорегіону «Нижній Дунай» (табл.1).

Таблиця 1.

Обсяг зовнішньої торгівлі Одеської області
з країнами – членами Єврорегіону «Нижній Дунай» за 2015 рік

Країна	Експорт товарів		Імпорт товарів		Сальдо, млн.дол. США
	млн.дол. США	у % до 2014р.	млн.дол. США	у % до 2014р.	
Молдова	40,9	103,2	10,6	44,6	30,3
Румунія	13,5	145,7	24,3	13,4	-10,8

Джерело: Складено за [2]

Для вироблення проектів розвитку транспортної інфраструктури в «Нижньому Дунаї» діє комісія з транспорту, комунікацій та енергетики. На 2015-2016 рр. пріоритетами діяльності комісії визначено проекти із розвитку річкової, дорожньої, велосипедної та залізничної інфраструктури, а також пасажирського сполучення по р. Дунай та автомобільним транспортом.

Ключовим проектом розвитку *річкової інфраструктури* є підтримка створення українсько-румунської поромної переправи «Орлівка-Ісакча». На сьогоднішній день за даним напрямком рухається потік близько 200 тис. одиниць транспорту на рік (від 500 до 700 одиниць на добу). Перехід Орлівка-Ісакча дає прямий та короткий шлях з України до країн Південної Європи і Туреччини. На даний момент регулярного поромного сполучення України з Румунією по Дунаю не існує, хоча в Румунії цей вид транспорту досить поширений як для пасажирів, так і для автомобільного транспорту. У разі будівництва нової автомобільної дороги Одеса-Рені інтенсивність руху може бути збільшено у 2-3 рази, в т.ч. через збільшення руху транзитного транспорту.

Поромний комплекс «Орлівка», будівництво якого розпочато приватним інвестором у жовтні 2015 року, буде оснащене міжнародним пунктом пропуску з усією необхідною інфраструктурою для роботи прикордонної, митної та інших контролюючих служб – відповідні рішення були закріплені у Постанові Кабінету Міністрів України від 23 вересня 2015 року № 742. Поромний комплекс знаходиться у 3 км на південь від с. Орлівка Ренійського району на березі р. Дунай навпроти румунського міста Ісакча. Відстань від паромного комплексу «Орлівка» до румунського терміналу «Ісакча» становить 1050 м. Комплекс спроектовано з двома причалами для річкових поромів. Місткість поромів становить до 30 легкових та 5 вантажних автомобілів одноразово, кожен з причалів може приймати паром кожні 15 хв. (5 хв. на вивантаження і 10 хв. на завантаження порома).

З метою розвитку туризму вивчається можливість *створення мережі міні-портів для маломірних суден* на річці Дунай, а також запуск сезонних пасажирських катерів з м.Ізмаїл у м. Тульча. Крім того, для врахування екологічних інтересів півдня Одеської області планується створити моніторингову

групу щодо запобігання розливу нафти на нафтовому терміналі в порту Джурджулешти (Молдова).

В сфері автомобільного сполучення планується організувати регулярне автобусне сполучення за маршрутами: «Ізмаїл-Галац» та «Рені-Джурджулешти-Галац» з прискореною процедурою проходження міжнародних автомобільних пунктів пропуску. Слід зазначити, що з початку 2016 року український перевізник розпочав виконання щотижневого автобусного маршруту «Одеса-Ізмаїл-Рені-Джурджулешти-Галац-Бухарест». Для подальшого розвитку автомобільного сполучення потрібно проаналізувати можливості модернізації під'їзних шляхів до прикордонних пунктів пропуску в рамках Єврорегіону.

Актуальним залишається *будівництво мостового переходу* через річку Дунай у районі с. Орлівка. Однак, практична фаза реалізації проекту буде розглянута після будівництва поромної переправи, а також після отримання Україною статусу безвізового режиму з країнами Європейського Союзу, оскільки період окупності проекту та його вартість при існуючому трафіку є неприйнятними на даний час.

У сфері залізничного транспорту на порядку денному – відновлення ділянки руху «Березине-Бесарабяска», який з'єднає Одеську область з портом Рені в обхід невизнаної Придністровської Молдавської Республіки. У 2015 р. було підписано протокол про наміри між ПАТ «Укрзалізниця», Одеською обласною державною адміністрацією, ДП «Залізниця Республіки Молдова», в якому сторони домовилися про відкриття міжнародного пункту на цьому залізничному переході. На кордоні Молдови та Румунії розглядається можливість перепрофілювання моста Кантемір-Феліче із залізничного - в комбінований (із додаванням смуг для автомобільного транспорту), що сприятиме скороченню шляху з м. Кантемір до м. Бухарест.

Для підтримки *розвитку самого екологічно чистого транспорту – велосипедного* – в умовах інтеграції України в європейські велосипедні маршрути буде проаналізована можливість продовження гілки маршруту «EvroVelo-6» з румунських міст Констанци і Тульчі до південних районів Одеської області. Закріплення нового маршруту в міжнародних класифікаторах стане орієнтиром для розвитку, як велосипедної інфраструктури, так і об'єктів придорожнього сервісу.

Важливим аспектом роботи Єврорегіону є можливість координувати (безпосередньо або через Асоціацію «Єврорегіон Нижній Дунай») зусилля учасників при підготовці конкурсних заявок по грантових програмах ЄС – Басейну Чорного моря, спільної операційної програми Україна-Румунія 2014-2020 та інших програм транскордонного співробітництва та європейських інструментів сусідства – для реалізації проектів соціально-економічного розвитку регіонів. Варто зазначити, що реалізація пріоритетів Єврорегіону не обмежується лише їх фінансуванням з європейських джерел, а вимагає значних інвестицій і з боку держави і місцевого самоврядування, а відтак-ретельного наукового обґрунтування інтеграційних ефектів, передусім, в соціально-економічній сфері.

Економічна теорія і дослідницька практика використовують декілька методологічних підходів для оцінки інтеграційних ефектів. При виборі методологічного підходу, враховуються такі об'єктивні чинники і обставини: придатність методики для аналізу та інтерпретації конкретної ситуації; надійність одержуваних результатів; прогностичні можливості; наявність у експерта модельного інструментарію; трудомісткість методики і витрати часу, необхідні на виконання аналітичних робіт [3].

Основними методиками, що використовуються для виконання розрахунків з оцінки інтеграційних ефектів, є: моделі обчислюваної загальної рівноваги, або так званих CGE моделей (computable general equilibrium models) [4], гравітаційні моделі [5, 6], динамічні міжгалузеві моделі на основі таблиць «витрати-випуск» (input-output) [7] та моделі множинної регресії для оцінки впливу економічної інтеграції на динаміку ВВП [8].

У практичній площині задача оцінки інтеграційних ефектів (результати торговельно-економічних відносин, інтенсивність руху пасажирських та вантажних транспортних засобів тощо) може бути вирішена шляхом застосування гравітаційної моделі, що включає торгово-економічні відносини між учасниками Єврорегіону «Нижній Дунай» з урахуванням впливу інституційних змінних, в тому числі тих, що відображають розвиток транспортної інфраструктури між країнами – учасниками цього об’єднання.

Далі розглянемо найбільш вагомі економічні дослідження теоретичних основ теорії гравітації і основні етапи її еволюції.

Вперше використана Тінбергеном [5], гравітаційна модель вже протягом останніх 50 років застосовується як «робоча конячка» для аналізу детермінантів двосторонніх торговельних потоків [9]. Наукові праці в галузі міжнародної торгівлі успішно використовувала гравітаційні рівняння для оцінки впливу торгівельних угод або певних режимів торгової політики [10]. Крім того, гравітаційні рівняння можуть бути використані для оцінки двосторонніх потоків прямих іноземних інвестицій, міграції та капіталів. Проте, до 1995 року цей емпіричний інструмент не рахувався надійним інструментом для аналізу торгівлі. До цього, наукове співтовариство використовували гравітаційну модель доволі обережно через відсутність теоретичних основ [9].

Хед і Майер показали, що гравітаційна модель пройшла три основні етапи у своєму розвитку в напрямку визнання та широкого застосування в емпіричних дослідженнях [9]. Перший – відноситься до 1995 року, коли наукове співтовариство усвідомило емпіричну важливість відстані в торгівлі, і той факт, що гравітаційні моделі можуть бути використані для пояснення «відсутності торгівлі» (missing trade), які спостерігаються у роботі Трефлера [11]. Цей висновок йшов у розріз із тезами, поширюваними засобами масової інформації про «смерть відстані» і «плоский глобус». Другий етап (2002-2004 рр.) відзначився початком контролю за «багатостороннім опором» (multilateral resistance); для якого Андерсон і ван Вінкуп [10] розробили теоретичну основу. Останній етап бере свій початок з конвергенцією теорії гравітації і сучасної літератури з гетерогенних фірм, описаних в роботах Меліца [12] та Чейні [13]. Це злиття зробило можливим застосування теорії гравітації для вимірювання «нових відмінностей між інтенсивними та екстенсивними маржами щодо пристосування до торгових потрясінь» [9].

В даному дослідженні застосовується порядок, запропонований у роботі Хед і Майер [9] для обговорення основних висновків, виявлених в науковій літературі за останні 50 років.

В одній з перших ґрунтовних робіт з гравітаційної моделі Андерсон [6] виказав стурбованість тим, що використання моделі гальмувалося її невстановлених властивостями, таким чином, у моделі не було вагомих підстав для використання її в аналізі

торгової політики. Робота Андерсона мала не меті вивести теоретичну базу для гравітаційної моделі з боку попиту (demand-side). Андерсон показав, що проста форма рівняння гравітації легко може бути отримана за рахунок перебудови системи витрат Кобба-Дугласа. Теорія заснована на наступних припущеннях (i) товарів диференційованих за країнами походження та (ii) гомотетичності переваг в різних регіонах і країнах. Основна специфікація Андерсона рівняння гравітації представлена нижче:

$$M_{ijk} = \alpha_k Y_i^{\beta_k} Y_j^{\gamma_k} N_i^{\xi_k} N_j^{\varepsilon_k} d_{ij}^{\mu_k} U_{ijk}, \qquad (1)$$

де: M_{ijk} – торговельний потік товарами з країни походження i до пункту призначення j в залежності від доходу Y, N населення, а d – відстань між торговими партнерами. Рівняння також включає в себе логнормальний розподіл величин похибки U_{ijk}, який дорівнює 0 [6].

Незважаючи на те, що робота Андерсона не в змозі забезпечити теоретичне пояснення інтеграції доходів і об'єму населення в модель, вона служила в якості основи для подальших досліджень в цій області. У цій статті, Андерсон вперше розробив похідну гравітаційну модель, засновану на структурі переваг функції постійної еластичності заміщення (CES) [10]. Подальші дослідження Бергстранда [14, 15] та Дердофа [16] також використовували підхід системи CES переваг, але продовжив попередню роботу шляхом введення структури Хекшнера-Оліна і моделі монополістичної конкуренції. Пізніше, Андерсон і ван Вінкуп [10] використовували умовну модель загальної рівноваги, представлену в роботі Андерсона [6], з тим щоб враховувати порівняльну статику багатостороннього опору. Хоча деякі економісти, такі як Лімер і Левінсон [17], називали теорією Андерсона в цілому науково вагомою, але дуже складною, щоб бути частиною повсякденного інструментарію.

Андерсон і ван Вінкуп [10] продовжили розвиток теоретичних основ гравітаційної моделі у зв'язку із невирішеністю системної помилки пропущених змінних і нездатності моделі для проведення порівняльної статики. Автори запропонували підхід, який буде ефективно вирішувати обидві перешкоди, оскільки він «оцінює теоретичне рівняння гравітації» і «правильно обчислює статику торговельних відносин» [10]. Автори ввели термін багатостороннього опору в крос-

секторальних моделях. Цей термін часто називають усередненим торговим бар'єром. Автори підкреслили, що багатосторонній опір враховує більше торгових бар'єрів, ніж просто змінна відстані, які використовуються для вбудовування в гравітаційні рівнянні для контролю середньої відстані однієї географічної точки від усіх своїх торгових партнерів. У статті стверджується, що відстань є єдиним двостороннім торговельним бар'єром між країнами, який в свою чергу складається з 3-х компонентів, а саме двосторонній бар'єр між двома партнерами *i* та *j*, опір експортера в торгівлі з рештою світу, і опір імпортера в торгівлі з рештою світу [10]. Як показано, двосторонні торговельні потоки залежать від економічної маси торгових партнерів, торгових бар'єрів, і добутку їх факторів «багатостороннього опору». Основна специфікація цієї моделі виглядає наступним чином:

$$x_{\mathrm{ij}} = \frac{y_i y_j}{y^W}\left(\frac{t_{ij}}{P_i P_j}\right)^{1-\sigma}, \qquad (2)$$

де: X_{ij} – споживання для регіону *i* з регіону *j* товарів, y – дохід, P – індекс споживчих цін, σ – еластичність заміщення, і T_{ij} – фактор торгових витрат, P – ціновий індекс в якості «багатостороннього опору».

Емпіричний аналіз у роботі Андерсона і ван Вінкупа [10] було зроблено у двох наборах даних: з двома країнами (США-Канада) і моделі з двадцяти двома промислово розвиненими країнами. У їх дослідженні наводиться рішення так званої головоломки Мак Каллума про кордон. Мак Каллум [18] підкреслює вирішальний вплив кордону між країнами на двосторонній обсяг торгівлі між США і Канадою. Одна з його специфікацій моделі наочно показала, що прикордонна торгівля у 1988 р. у 22 рази (2,200 відсотка) менше, ніж обсяг торгівлі між провінціями Канади. Додаючи багатосторонній опір, Андерсон і ван Вінкуп [10] показали, що національні кордони призводять до скорочення двосторонніх обсягів торгівлі між промислово розвиненими країнами на 20-50%. Крім того, автори показали, що межа ефекту кордону є істотно вищою для невеликих країн або регіонів. Незважаючи на те, що Андерсон і ван Вінкуп [10] доповнили теорію багатостороннього опору і прояснили головоломку Мак Каллум про кордон, гравітаційна теорія як і раніше потребувала подальшого наукового обґрунтування через

безліч припущень, таких як ідентичність фірм, гомогенність товарів та ігнорування деяких важливих особливостей реального світу.

Ітон і Кортум [19] представили гетерогенні галузі в гравітаційних моделях пропозиції (supply-side). У своєму дослідженні автори поєднали припущення відмінності в технологіях між галузями країн і зниження значущості географічної відстані у торгівлі. В роботі Ітона і Кортума [19], рікардіанську модель міжнародної торгівлі отримала своє розширення за рахунок введення географічних бар'єрів – природних і штучних. Серед іншого, дослідження мало на меті зрозуміти, як технології та географічні бар'єри впливають на спеціалізацію країн. Ітон і Кортум використовували наступне рівняння для визначення частки споживання країни *i* з країни *j*:

$$\frac{X_{ni}}{X_n} = \frac{T_i\left(c_i d_{ni}\right)^{-\theta}}{\Phi_n} = \frac{T_i\left(c_i d_{ni}\right)^{-\theta}}{\sum_{k=1}^{N} T_k\left(c_k d_{nk}\right)^{-\theta}}, \qquad (3)$$

де: ліва частина представляє собою частину витрат країни *n* на товари з країни *i*.; c_i – як вхідні витрати заробітної плати для виготовлення товарів, *d* – географічний бар'єр – відстані, *N* – кількість країн, та Φ_n як ціновий параметр. У той час як *T* враховує стан технологій країни (абсолютну перевагу), θ регулює гетерогенність поміж товарів в країни, маючи на увазі порівняльну переваги [19].

Їх теоретична модель використовує континуумом гомогенних товарів Дорнбуша, Фішера і Самуельсона [20]. Модель передбачала вільну конкуренцію у галузях. Як і в рікардіанській моделі, країни мали різні рівні технології, що використовується в якості проксі для виміру їх ефективності. Модель оцінювала двосторонні потоки імпорту промислової продукції серед 19 країн ОЕСР в 1990 р. Ітон і Кортум [19] показали, що країни з вищим ступенем технологічного розвитку у співвідношенні із заробітною платою, як правило, спеціалізуються більш технологічних галузях промисловості, таких як виробничий сектор. Результати дослідження Ітона і Кортума [19] показали один цікавий для великих країн – з падінням географічних бар'єрів, виробничий сектор буде спочатку рости, але потім скорочуватись, приводячи до спеціалізації уздовж ліній рікардіанської теорії.

Методологічна праця Сантос Сілви і Тенрейро [21] продовжила вдосконалення гравітаційних технік шляхом розв'язання питання гетероскедастичності в логлинійних моделях. Автори вказують на перешкоди нерівності Йєнсена, коли, очікуване значення логарифма випадкової величини відрізняється від логарифма її очікуваного значення [21]. Серед інших проблем логлинійних моделей, відзначалася їх нездатність впоратися зі спостереженням із нульовими (zero-value) значеннями, що призводить до усічення набору даних. Для вирішення зазначених проблем автори запропонували рішення для гравітаційної та інших CES моделей, а саме використання методу оцінки псевдо-максимальної правдоподібності Пуассона (PML). Сантос Сілва і Тенрейро [21] виявили, що результати регресійного аналізу за методом найменших квадратів (OLS), як у специфікації зі стандартним рівнянням гравітації, так із включенням «багатосторонньої опору», мали значні похибки в оцінках, в порівнянні з тими, що використовували PML; зокрема, вони перебільшували роль відстані та колоніальних зв'язків. Автори виявили, що проблема гетероскедастичності, а не проблема усічення набору даних, спричинили розбіжності в результатах.

Поява «нової» нової теорії торгівлі (NNTT), яка більше фокусується на фірмах, а не галузях, викликало подальше просування в теорії гравітації [22, 23, 24], зокрема, щодо зміни умов (лібералізації) торгівлі, гетерогенності фірм-експортерів внаслідок зміни їх продуктивності тощо.

Таким чином, в залежності від завдань дослідження і наявності необхідної інформації, специфікації гравітаційних моделей можуть відрізнятися від загальної форми, при цьому гравітаційна модель дозволяє у відносно простій формі оцінити ключові чинники розвитку взаємної торгівлі між суб'єктами.

Крім стандартних економічних змінних, що використовуються при моделюванні зовнішньої торгівлі (обсяг ВВП, ставки зовнішньоторговельних мит, транспортні витрати, валютні курси), гравітаційна модель дозволяє враховувати вплив інституційних чинників, таких як наявність регіональних торговельних угод, культурні відмінності, рівень розвитку транспортної інфраструктури, наявність і рівень корупції тощо. При цьому чинники, віднесені до групи інших, можуть

формалізуються за допомогою побудови штучних (інструментальних) змінних (dummy variable).

У найбільш загальному вигляді гравітаційна модель для країн *i* та *j* – учасниць Єврорегіону «Нижній Дунай» з урахуванням чинника розвитку транспортної інфраструктури між цими країнами має форму:

$$LnX_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln\left(Y_{it} * Y_{jt}\right) + \beta_2 \ln D_{ij} + \beta_3 \ln \ D_{ij} + \beta_4 \ln \tau + \varepsilon_{ijt}, \quad (4)$$

де: X_{IJ} – експорт з країни *i* до країни *j*; Y – ВВП країн чи регіонів *i* та *j*; d – відстань між країнами *i* та *j*; t – рік (або період); τ – витрати на здійснення двосторонньої торгівлі, які можуть включати показники розвитку транспортної інфраструктури; а ε – величина похибки.

Параметри гравітаційної моделі оцінюються на основі ретроспективних даних за допомогою економетричних методів з використанням програмних пакетів Stata або R.

Висновки. Таким чином, відновлення роботи Одеської області у Єврорегіоні «Нижній Дунай» дозволяє враховувати економічні інтереси України та, зокрема, Одеської області в регіоні Придунав'я, в тому числі, при формуванні транспортних пріоритетів цього об'єднання в контексті розширення транс'європейських транспортних мереж (TEN-T), збільшенні обсягів зовнішньої торгівлі з країнами та регіонами – членами Єврорегіону «Нижній Дунай».

Гравітаційна модель дозволяє в порівняно простій формі врахувати у єдиному рівнянні ключові чинники, що вливають на розвиток взаємної торгівлі між країнами – економічні маси країн у формі ВВП та відстань між ними. Окрім цих економічних змінних, гравітаційна модель дозволяє враховувати вплив інституційних чинників, таких як ставки зовнішньоторговельних мит, транспортні витрати, валютні курси, культурні відмінності, рівень розвитку інфраструктури, наявність і рівень корупції тощо.

Перспективним напрямом досліджень є здійснення емпірічного аналізу впливу від реалізації транспортно-інфраструктурних проектів у суб'єктах-учасниках Єврорегіону «Нижній Дунай» на взаємні обсяги торговельних потоків із використанням гравітаційних рівнянь.

Список джерел

1. Звіт про участь делегації Одеської області в засіданні підкомісії по боротьбі з організованою злочинністю Єврорегіону «Нижній Дунай». Бреїла, 14-15 жовтня 1998 р.

2. Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.od.ukrstat.gov.ua.

3. Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС. ЦИИ ЕАБР, 2012 – С. 7-8.

4. Dixon, P.B. and Parmenter, B.R. (1996) Computable general equilibrium modeling for policy analysis and forecasting. in Amman, H.M.,Kendrick, D.A., Rust, J. (eds.) (1966), Handbook of Computational Economics, Vol. I, Elsevier Science B.V.

5. Tinbergen, Jan (1962). Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy, New York: The Twentieth Century Fund.

6. Anderson, James E. (1979) Theoretical Foundation for the Gravity Equation. The American Economic Review, Vol. 69, No. 1 (Mar., 1979), pp. 106-116.

7. Leontief, Wassily (1936) Quantitative Input and Output Relations in the Economic System of the United States , Review of Economics and Statistics, 18(3), pp. 105-125.

8. Cohen A. J. and Harcourt G. C. (2003) Whatever Happened to the Cambridge Capital Theory Controversies? // Journal of Economic Perspectives. 2003. Vol. 17, No 1. pp. 199-214.

9. Head, Keith and Thierry Mayer (2013) Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook, chapter to appear in the Handbook of International Economics Vol. 4, eds. Gopinath, Helpman, and Rogoff, Elsevier.

10. Anderson, James E. and Eric van Wincoop (2003) Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. Source: The American Economic Review, Vol. 93, No. 1, pp. 170-192.

11. Trefler, Daniel (1995) The Case of the Missing Trade and Other Mysteries. The American Economic Review, Vol. 85, No. 5, pp. 1029-1046.

12. Melitz, Marc (2003) The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, Econometrica, vol. 71(6), pp. 1695-1725.

13. Chaney, Thomas (2008) Distorted Gravity: The Intensive and Extensive Margins of International Trade. American Economic Review, 98:4, pp. 1707-1721.

14. Bergstrand, Jeffrey H. (1989) The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory in International Trade. Review of Economics and Statistics, 71(1), pp. 143-53.

15. Bergstrand, Jeffrey H. (1990) The Heckscher-Ohlin-Samuelson Model, the Linder Hypothesis and the Determinants of Bilateral Intra-Industry Trade. Economic Journal, (403), pp. 1216-29.

16. Deardorff, Alan V. (1998) Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World? in J. A. Frankel, ed., The regionalization of the world economy. Chicago: University of Chicago Press, pp. 7-22.

17. Leamer, Edward E. and James Levinsohn (1995) International trade theory: The evidence, Handbook of International Economics, in: G. M. Grossman & K. Rogoff (ed.), Handbook of International Economics, edition 1, volume 3, chapter 26, Elsevier, pp. 1339-1394.

18. McCallum, John (1995) National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns. The American Economic Review, Vol. 85, No. 3, (Jun., 1995), pp. 615-623.

19. Eaton, Jonathan and Samuel Kortum (2002) Technology, Geography, and Trade. Econometrica 70 (5), pp. 1741–1779.

20. Dornbusch, Rudiger, Stanley Fischer, and Paul A. Samuelson (1977) Comparative Advantage, Trade, and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods, American Economic Review, 67, pp. 823-839.

21. Santos Silva, J.M.C. and Silvana Tenreyro (2006) The Log of Gravity. The Review of Economics and Statistics, MIT Press, vol. 88(4), pages 641-658.

22. Ottaviano, Gianmarco I. P. (2011) 'New' new economic geography: firm heterogeneity and agglomeration economies. Journal of Economic Geography 11 (2011) pp. 231-240.

23. Helpman, Elhanan, Marc Melitz and Yona Rubinstein (2008) Estimating trade flows: trading partners and trading volumes. Quarterly Journal of Economics 123 (2).

24. Baier, Scott L. and Jeffrey H. Bergstrand (2007) Do free trade agreements actually increase members' international trade? Journal of International Economics 71 (2007), pp. 72-95.

© Шемаєв В.В., 2016

7.7. Методи експертного оцінювання в діяльності консалтингової фірми

Методи експертних оцінок – це методи організації роботи з фахівцями-експертами і обробки думок експертів, виражених у кількісній або якісній формі з метою підготовки інформації для прийняття рішень. Існують різні методи отримання експертних оцінок, але кожний з них вимагає аналізу отриманих експертних даних. Вважається, що рішення може бути прийнято лише на основі узгоджених думок експертів. Це досить складна проблема від вирішення якої залежить якість і ефективність варіантів рішень, запропонованих експертами, а також ступінь довіри до них.

Процес підготовки та організації експертизи потребує вирішення низки завдань більшої чи меншої складності. Деякі з них носять чисто технічний характер і їх рішення залежить від ділових якостей осіб, які відають підготовкою та організацією експертизи. Але є два кола завдань, що мають принциповий і загальний для всіх експертиз характер – формування експертних груп і проведення процедури збору експертної інформації.

Центральним завданням формування експертної групи є оцінка компетентності потенційних експертів. Центральне місце цієї задачі визначається її високою трудомісткістю і важливістю. Перше обумовлено тим, що оцінювання необхідно провести для всіх фахівців, включених у число потенційних кандидатів в експертну групу, а друге обумовлено тим, що рівень компетентності фахівців, включених в експертну групу, повністю визначає якість результатів роботи групи.

Мета застосування технології експертного оцінювання – прийняття ефективного рішення, тому фахівцям, які проводять експертизи, важливо вміти грамотно і творчо підійти до їх організації та проведення для того, щоб вирішити основне завдання – забезпечити адекватну оцінку об'єктів експертизи, вибрати альтернативні варіанти рішень, що призводять до мети, а серед них обрати найприйнятніший і, за можливістю, ефективний варіант.

Особливо важливо грамотно використовувати методи експертного оцінювання для підприємств, що займаються професійним консалтингом, а саме надають консультаційні послуги клієнтам (виробникам, продавцям та споживачам) за допомогою спеціально навчених осіб відповідної кваліфікації, здатних визначити, проаналізувати та розробити модель вирішення будь якої управлінської проблеми. Продуктом виробничої діяльності консалтингової фірми є консультаційна послуга, яка є товаром і має конкретне матеріальне втілення.

Однією з задач що доволі часто постає перед клієнтами консалтингової фірми, є задача відбору різноманітних проектів (інвестиційних, соціальних, інноваційних). Метою відбору проектів є пошук необхідних ресурсів, раціонального формування їх структури та вибору найефективніших об'єктів для інвестування.

Прийняття рішень представляє собою вибір найбільш преференційного варіанту рішення із множини допустимих альтернатив або упорядкування множини рішень. Задача вибору варіантів та задача розподілу ресурсів, постають споконвічними проблемами, з якими стикається людство у всіх сферах свого буття. Ресурсами можуть виступати технічні засоби, людські резерви, ділянки частотного, часового та просторового діапазонів, кількість каналів зв'язку, інформаційні сигнали, фінансові кошти, нематеріальні активи, енергоносії тощо.

Сформулюємо більш детальніше умови даної задачі. Існує деякий фіксований граничний обсяг ресурсів, призначений для розподілу. Є множина проектів, які розглядаються як кандидати на використання цих ресурсів. Загальний обсяг необхідних ресурсів для всіх проектів може перевищувати наявний граничний обсяг. Необхідно вибрати із множини усіх проектів-кандидатів деякій набір проектів, задоволення яких ресурсами забезпечить найбільш раціональне використання наявного обсягу ресурсів. Проблема розподілу ресурсів по суті представляє собою вибір у певному сенсі «кращих» з наявних варіантів кандидатур на одержання ресурсів, що звичайно здійснюється за деяким критерієм оптимальності чи набором таких критеріїв за допомогою певної процедури пошуку екстремуму. Проблема розподілу ресурсів, крім власне вибору варіантів, передбачає розв'язання оптимізаційних задач щодо розподілу ресурсів при задоволенні тих чи інших обмежень задачі. Розв'язання проблеми вибору варіантів, а саме багатокритеріального вибору варіантів, є головним і необхідним стрижнем розв'язання загальної проблеми розподілу ресурсів. Проблема вибору варіантів фактично постає частиною проблеми розподілу ресурсів, проте у певних постановках може виступати окремою задачею вибору варіантів з множини допустимих альтернатив.

Таким чином, виявляється доцільним спільне дослідження проблеми розподілу ресурсів і проблеми вибору варіантів в спільній постановці проблеми розподілу ресурсів і вибору варіантів.

Необхідно зазначити, що при моделюванні та формальному описі систем різної природи, у функціонуванні яких приймає участь людина, наприклад економічних системах, стикаються з проблемою домінування якісних, погано визначених факторів,

що виявляються у нечітких,неточних, розпливчастих властивостях процесів та явищ [1, 2].

В результаті аналізу задачі розподілу ресурсів встановлено, що для задач такого класу, особливо для задач розподілу інвестиційних ресурсів, властиві умови невизначеності, що зумовлені наявністю як внутрішніх так і зовнішніх чинників, зокрема: невизначеність цілей, структурна, ситуаційна, інформаційна, статистична і комбінаторна невизначеності, що утворюють системну невизначеність.

До розв'язання проблеми розподілу ресурсів можна підходити через розв'язання наступних задач, кожна з яких виступає окремою задачею прийняття рішень, дослідження операцій та системного аналізу: визначення цілей, критеріїв оптимальності, критеріїв і методів добору «кандидатів» на отримання ресурсів; формування множини допустимих альтернатив; порівняння та упорядкування множини альтернатив за обраними критеріями; добір кращих варіантів за критерієм оптимальності та вибір рішення.

Розв'язання задач, приналежних до класу проблем, що виникають у системах, в функціонуванні яких приймає участь людина, може бути класифіковане як погано структуроване, динамічне, рішення в умовах невизначеності. Існуючі детерміновані підходи з використанням точних характеристик об'єктів, явищ та процесів, точних методів моделювання та прийняття рішень і процедур оптимізації не враховують зазначені фактори, тому не можуть бути успішно використані при моделюванні реальних процесів. Таким чином, для розв'язання задач зазначеного класу і прийняття управлінських рішень доцільно використовувати експертні методи спираючись на досвід, знання та інтуїцію фахівців-експертів [1].

Проблема розподілу ресурсів під призмою теорії прийняття рішень (ТПР) може бути розглянута насамперед у прикладному і обчислювальному аспектах. Застосування ТПР передбачає дослідження проблеми шляхом аналізу окремих її елементів, детального ізольованого вивчення цих елементів і тільки після цього здійснюють аналіз найпростіших взаємодій між ними. Проте теоретичні і прикладні проблеми розподілу ресурсів потребують складніших і глибоких сучасних методів та підходів, які не вкладаються в рамки однієї дисципліни; вони є

міждисциплінарними і виникають на стику різних наук – ґрунтуються на системному аналізі. Системний аналіз проявляється у всебічному науковому підході до прийняття рішень – системному підході, за яким вся проблема вивчається в цілому, визначаються цілі і шляхи їх реалізації із урахуванням можливих наслідків. ТПР і системний аналіз ґрунтуються на застосуванні системного підходу, однак, якщо в ТПР системний підхід спрямовується головним чином на аналіз зв'язків усередині системи, що призначена для вирішення певної окремої задачі, то у системному аналізі він застосовується ще й для виявлення зовнішніх зв'язків даної системи з суміжними системами, які впливають на рішення задачі [2].

Проблема розподілу ресурсів і вибору варіантів, звизначення цілей і вибір стратегії завжди взаємопов'язані. Ресурси представляють собою свого роду «фільтр», через який необхідно пропускати рішення. За умов неможливості раціонального розподілу наявних ресурсів, виникає необхідність перегляду цілей і стратегії до тих пір, поки не буде досягнута забезпеченість ресурсами та їх раціональний розподіл.

Задачу вибору можна розв'язати, якщо виконати структурування множини альтернатив. Структурування полягає у класифікації чи ранжируванні альтернатив, які здійснюється за допомогою некритеріальних та критеріальних методів .Некритеріальні методи ґрунтуються на використанні здатності людського мозку створювати загальне уявлення про об'єкт. За цими методами експерти виконують попарне порівняння альтернатив «в цілому», тобто порівнюють цілісні образи об'єкту. Критеріальне структурування полягає у співставленні альтернатив за деяким набором кількісних та якісних критеріїв. Розв'язання реальних задач із застосуванням некритеріальних методів є практично неприйнятним, оскільки у такому випадку отримують грубі та часто недостатньо обґрунтовані рішення.

Людський вимір в системах прийняття рішень (СПР), наприклад при розподілі ресурсів і виборі варіантів, мають відігравати значну роль, внаслідок чого використання експертних оцінок у СПР має знайти достатньо широке застосування. Більше того, як уже встановлено, розв'язок задачі здійснюється в умовах неповної, неточної і невизначеної інформації, що насамперед зумовлено постановкою задачі та її середовищем. Серед класу

задач розподілу ресурсів найбільш складною постає задача розподілу інвестиційних ресурсів, оскільки вона в більшій мірі споріднена з величезною відповідальністю осіб, які приймають рішення (ОПР) за прийняте рішення. Все це спричиняє необхідність застосування лише прозорих методів підтримки рішень у СПР, необхідність надання можливості ОПР безпосередньо впливати на рух процесу прийняття рішення і бути безпосередньо задіяними в процесі підготовки і прийняття рішення, більш того, рішення задачі має враховувати особисті уподобання і переваги ОПР.

Отже, застосування підходів на основі експертних оцінок виявляється не лише бажаним інструментом для одержання якісної інформації в певних класах задач, але і необхідністю для розробки практично прийнятної системної методології для реальних задач прийняття рішень в умовах невизначеностей, особливо, у стратегічних і надзвичайно важливих галузях.

Застосування експертних оцінок за сучасними технологіями сполучене із використанням механізмів опису і оперування якісними неточними нечіткими поняттями. Задача розподілу ресурсів і вибору варіантів, що розв'язується із залученням експертів формулюється таким чином.

Є множина запропонованих проектів P = {Pi}, i = 1,n, відомі необхідні обсяги ресурсів bi для кожного проекту Pi , задано загальне ресурсне обмеження B , що є меншим за загальний обсяг ресурсів. Необхідно у найкращий спосіб розподілити ресурси між проектами P при задоволенні обмеженню B .

Методологія розв'язання задачі розподілу ресурсів між альтернативними проектами в умовах системної невизначеності, грунтується на застосуванні методів експертних оцінок. Суть її полягає у одержанні кількісних і якісних експертних оцінок проекту від групи ОПР (експертів), агрегуванні їх у єдину оцінку проекту (ступінь привабливості проекту) з аналізом погодженості експертних оцінок, та у подальшому виборі проектів відповідно до їх привабливості і розподілу ресурсів між ними. Розв'язання задачі складається з послідовних етапів наведених на наступному рисунку

На етапі постановки і формалізації задачі формується група експертів у певній предметній області, що приймають участь в

розв'язанні задачі, D = {Dt}, t = 1,m. Постановка задачі з урахуванням створеної групи експертів трансформується в таку. Необхідно у найкращий, з точки зору вибраного критерію, спосіб розподілити ресурси між проектами P у відповідності до індивідуальних переваг ОПР D при задоволенні обмеження B.

Група експертів D = {Dt}, t = 1,k для проектів P = {Pi}, i = 1,n експертним шляхом визначають набір важливих критеріїв C = {Cl}, l = 1,h, за якими буде проводитись оцінювання проектів. Всі критерії Cl будемо вважати максимізуючими, тобто більше значення оцінки за таким критерієм є кращим з точки зору вибору проекту. Якщо деякий критерій виявиться мінімізуючим, тобто кращим з точки зору вибору проекту для інвестування є менше значення оцінки за таким критерієм, то цей критерій змінимо на зворотній.

На наступному етапі в задачі розподілу ресурсів необхідно враховувати, що визначені критерії Cl, l = 1,h, за якими експерти будуть оцінювати проекти, можуть відрізнятися своєю важливістю, та в результаті мати різну вагу впливу на рішення задачі. Більше того, кожний експерт може мати свій погляд на ранжирування та розподіл ваг критеріїв, тому логічно щоб кожний експерт Dt надавав свої індивідуальні вагові коефіцієнти Wlt для кожного критерію Cl , де l = 1,h, t = 1,k.

На етапі узагальнення оцінок задача, що розглядається, постає задачею багатокритеріального оптимального вибору проектів, для розв'язання якої використовують підхід зведення її до задачі однокритеріального вибору [22, 27], тобто вибір проектів буде відбуватись за узагальненою агрегованою оцінкою кожного проекту Pi – ступенем привабливості проекту Ai , i = 1,n.

Етап пошуку рішення полягає у розв'язанні однокритеріальної задачі вибору проектів Pi за узагальненими оцінками Ai , i = 1,n та призводить до добору тих проектів, які максимізують ефективність виділення їм ресурсів, що розподіляються, та задовольняють ресурсному обмеженню B. За узагальненими оцінками Ai проектів Pi, i = 1,n та наявними обмеженнями формулюється однокритеріальна задача оптимізації, розв'язання якої приводить до остаточного результату – розв'язання первісної задачі розподілу ресурсів і вибору варіантів. Зазначена однокритеріальна задача формулюється в залежності від конкретної проблеми і може бути

розв’язана за тим чи іншим підходом до розв’язання класичних задач лінійного програмування дослідження операцій. Для задач великої розмірності пропонується застосовувати еволюційні алгоритми. Ефективність даного підходу підтверджена численними прикладами.

Розглянута методологія розподілу ресурсів і вибору варіантів розроблена на принципах системності і має таки переваги: ґрунтується на спеціально розроблених методах аналізу даних, що виявляють ефективність і результативність, «прозорість» процедур для ОПР, враховують комплекс умов системної невизначеності передбачають безпосереднє залучення експертів до процесу розв’язання задачі і врахування їх особистих уподобань та переваг, оперують кількісними і якісними даними. Крім цього, дана методологія є інваріантною до параметрів і обмежень задачі, масштабною та зручною для практичного використання.

Список джерел

1. Крючковский В. В. и др. Интроспективный анализ. Методы и средства експертного анализа: монография /В. В. Крючковский, Э. Г. Петров, Н. А. Соколова, В. Е. Ходаков; под. ред. Э. Г. Петрова.- Херсон: Гринь Д. С. , 2011.-168с.

2. Панкова Л. А. Организация экспертизы и анализа экспертной информации /Л. А. Панкова, А. М. Петровский, М. В. Шнейдерман. – М. : Наука, 120с.

© Савчук Л.М., Савчук Р.В., Земляна Ю.Ю., 2016

РОЗДІЛ 8. ПРАКТИЧНЕ ВПРОВАДЖЕННЯ НОВІТНІХ ЕКОНОМІЧНИХ ТА ТЕХНІЧЕНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

8.1. Методичні засади формування витрат підприємства: управлінський аспект

Управління витратами займає центральне місце в системі управління як підприємством в цілому, так і кожним його структурним підрозділом. Це пов'язано з тим, що витрати – це важлива та складна економічна категорія, яка є одним з вирішальних чинників впливу на фінансовий результат діяльності суб'єктів господарювання. Важливість витрат та необхідність управління ними також полягає в тому, що витрати є базою для формування цінової політики підприємства, характеризують рівень технології та організації виробництва, а також ефективність господарювання, яка оцінюється через порівняння витрат та результатів діяльності [4, с. 20].

Необхідно зазначити, що витратами не визнаються: - платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала тощо; - попередня (авансова) оплата запасів, робіт, послуг; - погашення одержаних позик [8, с. 59]. Витрати на підприємстві поділяються в залежності від його видів діяльності: звичайної, яка в свою чергу включає операційну, фінансову та інвестиційну, а також надзвичайної діяльності.

Управління витратами підприємства є складним та динамічним процесом, який можна визначити як взаємопов'язаний комплекс робіт, які формують корегуючі впливи на процес здійснення витрат під час господарської діяльності підприємства, спрямовані на досягнення оптимального рівня (в межах допустимих відхилень) витрат в усіх підсистемах підприємства за умови виконання в них будь-яких робіт [2, с. 61].

Зниження рівня витрат є важливим завданням, але не основною метою управління витратами підприємства. Оскільки процес зниження рівня витрат може супроводжуватись зниженням якості виготовленої продукції та сервісного обслуговування покупців, відмовою від виробництва та реалізації таких видів продукції, які користуються попитом, але потребують

значних витрат, то основною метою управління витратами підприємства є підвищення його конкурентоспроможності та ефективності діяльності [8, с. 140].

Тобто можна сказати, що управління витратами підприємства полягає в оптимізації їх розміру та рівня за критерієм забезпечення високих темпів розвитку фінансово-господарської діяльності і досягнення запланованих обсягів прибутку підприємства [7, с. 111].

У сучасних умовах управління витратами означає створення єдиної, раціональної, чітко та безперебійно функціонуючої системи. Система управління витратами – це сукупність взаємопов'язаних елементів, методів і механізмів, що діють в межах функціональних обов'язків і утворюють певну цілісність, за допомогою яких узагальнюються процеси постачання, використання ресурсів, вирішуються чітко поставлені цілі, реалізуються тактичні і стратегічні плани. Метою цієї системи є надання управлінцям контролю і прогнозування витрат, вибір найефективніших шляхів розвитку підприємства, прийняття оперативних управлінських рішень [1, с. 54].

Система управління витратами, як і будь-яка система управління, складається з двох підсистем: тієї, яка управляє і тієї, якою управляють (об’єкта управління). Управління витратами на підприємстві здійснюється свідомо суб’єктами управління, якими є керівники, фахівці підприємства та його структурних підрозділів (цехів, відділів, дільниць тощо).

Об’єктом управління в системі управління витратами є процеси, операції, явища, які виникають на підприємстві під час його господарської діяльності, що розглядаються з точки зору здійснення витрат, тобто витрачання ресурсів [3, с. 65].

Управління витратами на підприємстві передбачає виконання всіх функцій, які властиві управлінню будь-яким об'єктом, тобто розробку і реалізацію рішень, а також контроль за їх виконанням. Функції управління витратами реалізуються через елементи управлінського циклу: прогнозування і планування, організацію, мотивацію і регулювання, облік і аналіз, які представлені на рисунку 1.

Прогнозування і планування затрат здійснюють на стадії розробки управлінського рішення з метою визначення необхідного рівня витрат для забезпечення ефективної роботи

підприємства, а також обчислення прибутку, який буде отримано за певного рівня і структури витрат.

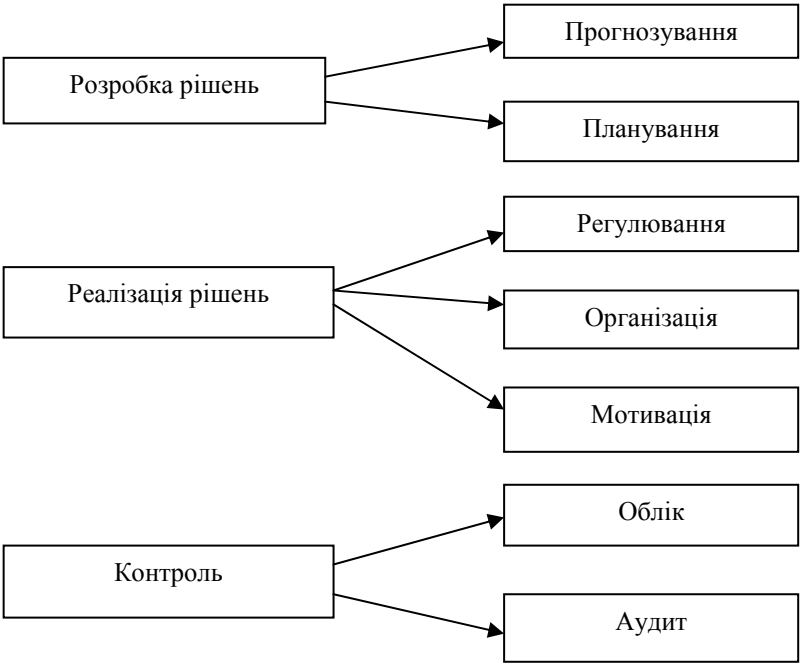

Рис. 1. Схема взаємодії функцій управління витратами

Розрізняють перспективне і поточне прогнозування і планування затрат. Завданням довгострокового планування є підготовка інформації щодо очікуваних затрат під час освоєння нових ринків збуту, організації розробки і випуску нової продукції (робіт, послуг), збільшенні потужності підприємства. Поточні плани конкретизують реалізацію довгострокових цілей підприємства. На стадії реалізації управлінського рішення найважливіша роль відводиться таким функціям, як організація, регулювання та мотивація.

Організація — один із найбільш важливих елементів ефективного управління. Вона встановлює, яким чином на підприємстві здійснюють управління затратами, тобто хто це робить, у які строки, з використанням якої інформації і документів, якими способами. Регулювання затрат передбачають порівняння фактичних затрат із запланованими, вияв відхилень і

прийняття оперативних заходів щодо їх ліквідації. Якщо з'ясовується, що змінились умови виконання плану, то затрати, які заплановані на його реалізацію, коригуються. Своєчасне регулювання затрат дають змогу підприємству уникнути серйозного зриву у виконанні запланованого економічного результату діяльності.

Мотивація — це пошук таких способів взаємодії на учасників виробництва, які б спонукали дотримувати встановлені планом затрати і знаходити можливості їх зниження. Подібні дії можуть мотивуватися як матеріальними, так і моральними факторами.

Для контрольної стадії характерними функціями є облік та аналіз. Функція обліку витрат полягає у спостереженні, ідентифікації, вимірюванні та реєстрації фактів витрачання ресурсів у процесі господарської діяльності підприємства. Облік, як елемент управління затратами необхідний для підготовки інформації з метою прийняття правильних, господарських рішень. Аналіз затрат допомагає оцінити ефективність використання всіх ресурсів підприємства, тобто визначити ступінь раціональності витрат та оцінки впливу факторів на їх обсяг, виявити резерви зниження затрат на виробництво та причини перевитрат, зібрати інформацію для підготовки планів і прийняття ефективних управлінських рішень у сфері затрат. Результати аналізу є базою для планування витрат.

Функція контролю в системі управління витратами забезпечує зворотній зв'язок, порівняння запланованих і фактичних затрат. Ефективність контролю зумовлюється коригуючими управлінськими діями, які направлені на приведення фактичних затрат у відповідність до запланованих або на уточнення планів, якщо вони не можуть бути виконані внаслідок об'єктивної зміни виробничих умов [5, с. 39].

Надзвичайно тісно з принципами управління витратами пов'язані їх завдання.

Управління витратами на підприємстві покликано вирішувати такі основні завдання:

- виявлення ролі управління витратами як фактора підвищення економічних результатів діяльності;

- визначення витрат за основними функціями управління; - розрахунок витрат за виробничими підрозділами підприємства;

- обчислення необхідних витрат на одиницю продукції (робіт, послуг);

- підготовка інформаційної бази, що дозволяє оцінювати витрати при виборі і прийнятті господарських рішень;

- виявлення технічних способів і засобів виміру й контролю витрат;

- пошук резервів зниження витрат на всіх етапах виробничого процесу і у всіх виробничих підрозділах підприємства;

- вибір способів нормування витрат;

- вибір системи управління витратами, адекватної умовам роботи підприємства [6, с. 103]

Таким чином, управління витратами на підприємстві представляє собою комплексну систему, яка включає в себе суб'єкт та об'єкт управління, функції, які реалізуються через елементи управлінського циклу на основі принципів управління витратами та задля виконання поставлених завдань.

В системі управління витратами важливе місце відводиться аналізу витрат, оскільки саме за його допомогою можна визначити обґрунтованість понесених витрат, ефективність їх формування та відповідно до цього врегулювати систему управління витратами підприємства.

До показників, за допомогою яких аналізують витрати від основної діяльності можна віднести коефіцієнти покриття та окупності виробничих та реалізованих виробничих витрат, коефіцієнти покриття та окупності адміністративних витрат, коефіцієнти покриття та окупності витрат на збут. Витрати від іншої операційної діяльність можуть бути проаналізовані за коефіцієнтами покриття та окупності інших операційних витрат.

Загалом оцінка ефективності формування витрат від операційної діяльності здійснюється за допомогою коефіцієнту покриття та окупності виробничих витрат, а також показників валової рентабельності чистого доходу, рентабельності операційних витрат та чистої рентабельності операційних витрат.

Коефіцієнти покриття реалізованих виробничих, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат показують скільки чистого доходу створює 1 грн. даних видів витрат. Коефіцієнти окупності даних видів витрат навпаки показують які витрати несе підприємство, щоб одержати 1 грн. чистого доходу. Чим більше значення коефіцієнта покриття тим

ефективніше сформований той вид витрат за яким розраховується цей показник, так як це свідчить, що 1 грн. даних витрат створює підприємству більше доходу.

Коефіцієнт окупності навпаки повинен мати чим менше значення, адже це показує, що підприємству для створення 1 грн. чистого доходу потрібно менший обсяг витрат.

Коефіцієнт покриття виробничих витрат показує скільки валової продукції створюється на підприємстві за рахунок 1 грн. операційних витрат, коефіцієнт окупності – які витрати підприємству необхідно понести, щоб одержати 1грн. валової продукції, тобто дані показники відображають ефективність здійснення операційних витрат повідношенню до виробленої продукції.

За допомогою таких показників як рентабельність та чиста рентабельність операційних витрат вираховують скільки одержує підприємство прибутку або ж чистого прибутку від операційної діяльності з 1 грн. операційних витрат.

Ефективність формування витрат від фінансової діяльності може бути оцінена за такими показниками як рентабельність фінансових витрат та чиста рентабельність фінансових витрат.

Отже, оцінка ефективності формування витрат підприємства включає в себе сукупність показників, розрахунок яких дозволяє отримати глибоке розуміння суті понесених витрат та зробити висновок про ефективність формування витрат підприємства від усих видів діяльності.

Список джерел

1. Аналіз вигод і витрат: Практ. посіб.: Переклад з англ. Секретаріат Ради Скарбниці Канади; наук. ред. О. Кілієвич. – К.: Основи, 2000. – 175 с.

2. Андрійчук В.Г. Оцінка макро- та мікропараметрів економіки в контексті продовольчої безпеки України // Економіка АПК. – 2013. – № 5 – С. 61 – 65.

3. Анчишкин А.И., Яременко Ю.В. Темпы и пропорции экономического роста. – М.: Экономика, 1967. – 239 с.

4. Бабенко А.Г. Аналіз економічної ситуації в аграрній сфері України // Економіка АПК. – 2012. – № 10 – С. 18 – 23.

5. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 276 с.

6. Байда В.В. Системний підхід – визначальний напрям удосконалення менеджменту витрат на сільськогосподарських підприємствах // Економіка АПК. – 2011. – № 9 – С. 103 – 107.

7. Камінська Т.Г. Облік витрат і доходів за видами діяльності сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. 2012. – № 8. – С. 110 – 114.
8. Ларіонова К.Л. Аналіз та оцінка існуючих систем формування витрат // Вісник Технологічного університету Поділля. – Хмельницький: Редакційно-видавничий центр ТУП, 2011. – № 2. – Ч. 3. – С. 137 – 144.

© Павлова Г.Є., Божок П.В., 2016

8.2. Класифікація витрат виробництва та її значення для обліку

Виробництво сільськогосподарської продукції (робіт, послуг) пов'язано з певними витратами. В процесі виробництва продукції витрачається праця, використовуються засоби праці, а також предмети праці. Всі ці витрати на виробництво сільськогосподарської продукції, що виражається в грошовій формі, утворюють собівартість продукції.

Дослідження доводять, що витрати підприємства на виробництво продукції досить різноманітні. Матеріальні витрати складаються з багатьох позицій. Дослідження рівня витрат по кожній з цих позиції ускладнює процес управління ними. Тому всі витрати групують за певними ознаками.

На думку Чернецької О. В. [6], при формуванні і обчисленні собівартості продукції принципово важливо відрізняти витрати, які покриваються іншими джерелами – прибутками, спеціальними фондами тощо. Методологічною основою такого поділу витрат є їх класифікація, тобто узагальнення за певними однорідними ознаками. Вітчизняною наукою і практикою визначено декілька класифікаційних груп витрат.

Сук П.Л. [5] акцентує свою увагу на тому, що ринкова економіка ґрунтується на ефективному управлінні витратами і це зумовлює необхідність опрацювання науково обґрунтованого їх групування. В економічній літературі зустрічаються різні класифікації витрат. Однак вони, переважно, зорієнтовані на жорстко регульовану економіку і недостатньо враховують вимоги ринку. Вчений вважає, що напрям групування витрат залежить від його мети, тобто від призначення одержуваної інформації. В

зарубіжній практиці бухгалтерського обліку напрями класифікації витрат формуються під впливом конкретної мети (оцінка запасів та визначення фінансового результату, прийняття управлінських рішень, контроль і регулювання витрат).

На сьогодні в українській літературі немає єдиної думки стосовно класифікації витрат: найбільш поширеними є технологічні, технічні, організаційні й економічні ознаки, що використовуються у групуванні витрат.

Зазвичай в практиці господарської діяльності підприємств використовуються дві групи витрат: за економічними елементами та за статтями витрат, які тісно пов'язані між собою.

Групування витрат за економічними елементами передбачає об'єднання окремих їх видів за ознакою їх однорідності, незалежно від того, на що і як вони використовуються [4].

За елементами витрат обліковується обсяг використаної сировини, матеріалів, палива, електроенергії, зарплати, суму нарахованої амортизації, відрахувань на соціальні заходи в розрахунку на весь обсяг продукції. В зазначеному групуванні увагу не звертають на місце формування витрат (основне виробництво, допоміжне виробництво, обслуговуюче виробництво, адміністрація підприємства). Групування витрат за економічними елементами призначене для визначення потреби підприємства у виробничих ресурсах.

Згідно з методичним рекомендаціями виділяють наступні елементи витрат: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати. Проте деякі вчені висловлюють свою думку щодо такого розподілу витрат: навряд правомірно виділяти амортизацію засобів окремою групою, оскільки вона є також матеріальними витратами шляхом перенесення вартості основних засобів на продукцію відповідно до їх зносу [1].

Іншу мету має групування витрат за статтями калькуляції, оскільки для підприємства важливо знати не тільки, що затрачено на виробництво, але і куди спрямовані дані витрати.

На думку Боярової О.А. [1], особливо актуальною і водночас складною в сучасних умовах господарювання є

класифікація витрат за статтями калькуляції, яка дозволяє обчислювати собівартість окремих видів сільськогосподарської продукції та встановлювати обсяг витрат конкретних підрозділів підприємства. На думку автора, групування витрат у калькуляційному розрізі надає змогу визначити цільове призначення окремих з них під час формування собівартості продукції, а також виявити резерви її зниження. Проведеними нею дослідженнями було встановлено, що на практиці в сільськогосподарських підприємствах допускається відступ від запропонованого Методичними рекомендаціями переліку статей витрат.

Групування витрат за калькуляційними статтями застосовується для визначення собівартості окремих видів продукції і всієї товарної продукції підприємства.

Класифікація витрат за статтями калькуляції дає можливість здійснювати контроль за витрачанням коштів і ресурсів, а отже і виявити резерви зниження витрат на виробництво продукції.

Примірний перелік статей витрат, який пропонується виділяти в обліку, наводиться в галузевих типових положеннях з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції [3]. Кожне підприємство самостійно визначає перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції [5].

В сільському господарстві застосовують досить широку номенклатуру статей витрат. Проаналізувавши склад виробничих витрат, можна запропонувати наступне.

Оскільки головним засобом виробництва продукції рослинництва є земля, а земля – це дар природи і вона не створена працею людини, то в умовах ринку, коли існує попит на землю, вона стає товаром. За землю стягується плата у вигляді орендної плати, визначеної у договорі оренди. Плата за землю, яку товаровиробники здійснюють власникам земельних паїв, має регулювати економічні відносини в аграрному секторі і в умовах ринку заслуговує на особливу увагу. Оскільки мета і функції плати за землю відмінні від інших видів платежів, вона повинна бути виділена окремо.

В сільському господарстві запроваджений фіксований сільськогосподарський податок, який заміняє податки і збори, частина яких раніше сплачувалась за рахунок прибутку

підприємства, а частина відносилась на витрати. Названий податок заміняє в тому числі і відрахування на соціальні заходи, а ці витрати відносять на собівартість продукції методом розподілу витрат між окремими видами продукції. Оскільки це знижує достовірність обчислення собівартості, для уточнення інформації щодо відрахувань на соціальні заходи для прийняття управлінських рішень ці витрати можна було б виділити окремо. Це дасть можливість побачити дійсну вартість затраченої живої праці на виробництво продукції.

В умовах ринкової економіки, посилення конкурентоспроможності виробленої продукції, пошуку шляхів зниження собівартості продукції сільськогосподарські підприємства при виборі складу статей витрат доцільно виходити з особливостей технології вирощування окремих культур, спеціалізації господарства, розмірів підприємства, можливостей автоматизації обліку. Деякі статті можна деталізувати, але це обумовить підвищення трудомісткості роботи з обробки даних.

Тому врахування зазначених особливостей деталізації статей витрат дасть можливість розробляти ефективні управлінські рішення щодо управління витратами та формування їх оптимальної структури. При цьому в окрему статтю витрат слід виділяти такі витрати, які відіграють велику роль у формування собівартості продукції саме на окремому підприємстві, а також такі, що характеризують характер діяльності конкретного підприємства і які доцільно ретельно контролювати.

Таким чином, інформація про витрати виробництва повинна бути зручна для прийняття управлінських рішень.

Розробка науково-обґрунтованої номенклатури калькуляційних статей витрат – один з найголовніших напрямків удосконалення обліку витрат і обчислення собівартості продукції. В сучасних умовах потрібно застосовувати таке групування за статтями, яке б розкривало структуру та сутність витрат в ринкових умовах.

На склад статей витрат конкретного сільськогосподарського підприємства в ринкових умовах впливають особливості виробництва на цьому підприємстві, тому саме товаровиробник повинен вирішувати питання деталізації даних про витрати. В усіх випадках слід додержуватися

принципів раціональності при організації обліку, тобто наскільки витрати на деталізоване ведення обліку окупляться отриманою інформацією для управління.

Витрати підприємства знаходять своє вираження в показниках собівартості продукції, що в грошовому виразі характеризує всі матеріальні витрати і витрати на оплату праці, необхідні для виробництва і реалізації продукції.

Ринкові умови обумовлюють нові підходи до застосування показника собівартості продукції, принципів розподілу витрат та формування їх оптимальної структури. Вчені трактують сутність собівартості продукції та її якісні характеристики по-різному.

В економічній літературі собівартість продукції розглядається в різних аспектах: як економічна категорія та як показник ефективності діяльності підприємства. На особливу вагу заслуговують визначення показнику собівартості з точки зору бухгалтерського обліку, економіки й аналізу.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визнає фактичну собівартість одним із основних принципів бухгалтерського обліку і фінансової звітності, тобто пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання.

Собівартість сільськогосподарської продукції визначається виходячи з витрат, віднесених на конкретну культуру або групу культур, вид тварин та виробництва. Собівартість як економічна категорія є частиною вартості товару і включає всі витрати аграрних підприємств у грошовій формі, які необхідні для здійснення простого відтворення [4].

Таким чином, собівартість відображає, з одного боку, дійсні витрати виробництва, а з іншого – їх істотні зміни під дією великої кількості перерозподільчих процесів, тобто основним принципом формування собівартості є відображення дійсних витрат підприємства в рамках простого відтворення в умовах фактично створених його відносин з постачальниками ресурсів та взаємовідносин з бюджетом, банками при реальному функціонуванні механізму господарювання [6].

У зв’язку з реформуванням обліку і прийняттям П(С)БО 16 “Витрати» внесено зміни до складу і формування собівартості продукції. Це в свою чергу зачепило питання калькулювання і

ціноутворення, а також визначення рентабельності продукції. В економічній літературі на цей час немає однозначного підходу щодо доцільності калькулювання собівартості продукції.

Згідно з П(С)БО 16 для визначення собівартості продукції необхідно розподіляти виробничі витрати на ті, які формують виробничу собівартість, та на витрати періоду, які не впливають на величину собівартості. До історичної (фактичної) виробничої собівартості повинні включатися лише виробничі витрати: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати і загальновиробничі витрати.

В П(С)БО 16 «Витрати» зазначено, що адміністративні витрати не включаються до виробничої собівартості, а разом з витратами на збут та іншими операційними витратами вони відносяться до витрат періоду (рис.1.).

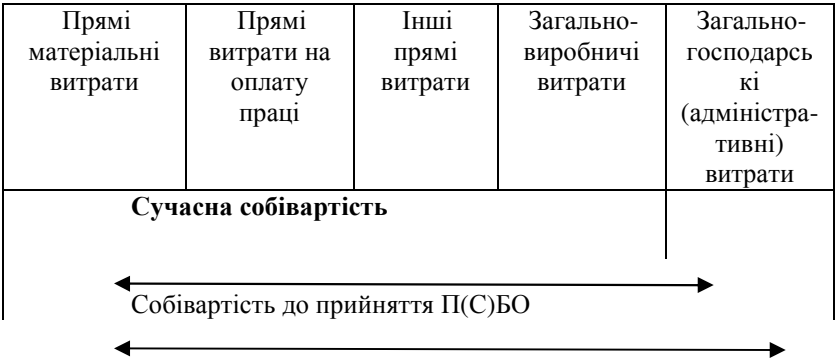

Рис. 1. Склад собівартості продукції

Отже, на сьогодні виробнича собівартість менша за виробничу, що обчислювалась раніше, на суму загальногосподарських витрат. Повна собівартість розраховується тільки за власним бажанням підприємця і для фінансового обліку вона не використовується. Цей показник важливий для аналізу і контролю витрат за видами продукції, центрами витрат, для планування та визначення конкурентоспроможності ціни на продукцію.

Таким чином, як економічна категорія витрати виробництва характеризують суспільні відносини у сфері ефективності господарювання. Отже, будь-який аспект

забезпечення ефективного розвитку виробництва необхідно тісно пов'язувати з проблемами ефективності витрат сільськогосподарського виробництва.

Список джерел

1. Боярова О.А. Особливості групування витрат за статтями / О.А. Боярова // Економіка АПК. – 2012. – №6. – С.85-87.

2. Дерій В. Проблеми обліку витрат і доходів підприємства та перспективи їх вирішення в Україні / В. Дерій // Бухгалтерський облік і аудит. Науково-практичний журнал. – 2008. – №4. – С. 7-11.

3. Ільків Л.А. Класифікація витрат виробництва як необхідна передумова об'єктивного обліку і дієвого контролю / Л.А. Ільків // Облік і фінанси, 2007. - №1-2. - С.105-108.

4. Лахтіонова Л.А. Поняття категорії «витрати» відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності / Л.А. Лахтіонова // Фінанси України, 2011. - №8. - С. 68-74.

5. Сук П. Облік витрат / П. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві, 2012. - №23. - С.7-13.

6. Чернецька О.В. Оцінка ефективності формування витрат виробництва / О.В. Чернецька // Актуальные проблемы соціально-экономического развития регионов: Тезисы докладов III Всеукраинской научно-практической конференции. Симферополь: НИЦ КИПУ, 2007. - С.318-319.

© Приходько І.П., Тесленко М.В., 2016

8.3. Технологія формування системи діагностики загрози банкрутства підприємства

У сучасних умовах господарювання підприємства здійснюють свою діяльність під впливом багатьох негативних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які можуть привести до фінансової кризи та банкрутства. Для нейтралізації кризових явищ на підприємствах застосовується антикризове управління із застосуванням різних форм та методів управління фінансами.

При організації управління підприємством в умовах кризи виникає необхідність в єдиних методичних і теоретичних підходах до діагностики рівня кризи. Для цього досліджуються концептуальні положення побудови системи діагностики кризового стану, пропонується кількісна оцінка фінансових

загроз виникнення кризи, розробляються методичні підходи до аналізу кризи та її результатів.

Дослідження проблемних питань антикризового управління підприємством, діагностики фінансово-господарської діяльності здійснювали як вітчизняні, так і зарубіжні економісти-науковці, зокрема, Н. Брюховецька, І. Бланк, Н. Дмітрієва, О. Гетьман, Н. Євдокимова, Т. Загорна, Л. Лігоненко, Т. Костенко, Л. Крепкий, М. Коротаєв, Т. Берднікова, О. Виборова, Л. Костирко, О. Мороз, А. Теребух, О. Гавриш, П. Круш, В. Савчук, А. Сігайов, Ш. Рапопорт, Д. Стеченко, А. Шегда.

Неоднозначність теоретичних положень та недостатність відповідних практичних розробок в сфері діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств вказують на потребу у системному дослідженні цієї проблеми.

Сьогодні діагностика, що має яскраво виражений цільовий характер не лише створює інформаційну систему підтримки прийняття управлінських рішень, яка ґрунтується на комплексному та систематичному дослідженні усіх сторін фінансово-господарської діяльності підприємства, а й визначає способи впливу на фінансові параметри його роботи.

Конкурентна ситуація, в якій доводиться здійснювати господарську діяльність вітчизняним підприємствам будь-якої форми власності та галузевої орієнтації є не стабільною, не прогнозованою й не позбавленою впливу несприятливих зовнішніх чинників.

В умовах швидких змін чинників зовнішнього середовища формуються принципово нові за структурою та складом системи управління, здатні оперативно реагувати на зовнішні загрози та труднощі. Важливу роль при цьому відіграє діагностика діяльності підприємства. Об’єктом діагностування може бути будь-яка сфера або напрям діяльності.

На думку О. Гетьман і В. Шаповала, діагностика підприємства – це оцінка економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку та наслідків ухвалення поточних управлінських рішень [1].

Л. Костирко визначає діагностику як комплекс досліджень, що спрямовані на виявлення цілей функціонування господарюючого суб’єкта та способів їх досягнення [2, с.336].

На погляд Р. Рапопорта, діагностика – це дослідницька діяльність, що спрямована на встановлення, аналіз та оцінку проблем підвищення ефективності системи менеджменту організації та виявлення головних напрямків їх розв'язання. Отже, діагностика дозволяє виявити проблеми не лише у системі управління підприємством, а й в будь-якій іншій системі [3, с.127].

Узагальнюючи наведені визначення, можна стверджувати, що діагностика – це комплексний аналіз поточного стану і перспектив розвитку підприємства з метою розв'язання проблем і використання переваг, що виникають та створюються в процесі його діяльності.

У спеціальній літературі знайшло розповсюдження також поняття «економічна діагностика», метою якої є комплексна оцінка фінансового стану, ділової активності підприємства для пошуку шляхів поліпшення його платоспроможності, виявлення змін у фінансовому стані в просторі та часі, визначення та прогнозування основних чинників впливу на фінансовий стан підприємства [4, с. 154]. Основними завданнями економічної діагностики є:

– оцінка стану господарської системи (підприємства) за умови обмеженої інформації;

– аналіз ефективності режиму функціонування та стабільності роботи підприємства;

– визначення можливих варіантів економічної динаміки, виходячи із структури зв'язків між показниками, що характеризують діяльність підприємства;

– оцінка можливих наслідків управлінських рішень.

Одним з напрямків економічної діагностики є діагностика загрози банкрутства. З метою цієї діагностики в системі загального аналізу фінансового стану підприємства виділяється особлива група об'єктів спостереження, які формують можливе «кризове поле», що створює загрозу банкрутства. До групи об'єктів кризового поля входять показники ліквідності активів, структури капіталу, терміновості фінансових зобов'язань, що використовуються, а також показники формування чистого грошового потоку з операційної (виробничо-комерційної), інвестиційної та фінансової діяльності.

Вважається недоцільним обмеження діагностики кризових явищ і загрози банкрутства лише дослідженням фактичного фінансового стану підприємства (за допомогою моніторингу системи фінансових показників). Діагностика кризи розвитку підприємства за своїм змістом і напрямком є діагностикою проблем, які виникли в процесі функціонування підприємства та можуть зумовити негативні наслідки для його життєдіяльності (генерувати загрозу виникнення ситуації банкрутства і припинення діяльності). Основним завданням діагностики загрози банкрутства є створення необхідної аналітичної бази для вироблення управлінських рішень відносно даних проблем.

Отже, під діагностикою загрози банкрутства розуміють систему ретроспективного, оперативного і перспективного цільового аналізу, направленого на виявлення ознак кризового стану підприємства, оцінку загрози його банкрутства і/або подолання кризи.

Діагностика загрози банкрутства є одним з необхідних етапів процесу антикризового управління, оскільки саме її результати дають можливість визначити глибину кризи, її масштаби, реальність та очікуваний час виникнення ситуації банкрутства, обґрунтувати заходи, необхідні для його подолання, оцінити можливості підприємства щодо подолання кризи та прогнозування наслідків подальшого розвитку ситуації.

Діагностика загрози банкрутства підприємства як комплексне економічне дослідження повинна мати власну логіку та структуру. Пропонується виділяти у складі діагностичного дослідження певні підсистеми (залежно від мети та методів здійснення діагностики), визначивши основні завдання та коло об'єктів дослідження в межах кожної системи. Базуючись на цій концепції в процесі діагностики банкрутства підприємства, можна логічно виділити наступні етапи технології його побудови (рис. 1).

Перший етап – створення інформаційної бази дослідження. Можливість формування та якісні ознаки інформаційної бази дослідження є вагомим чинником, оскільки доступ до певних джерел інформації обумовлює повноту та достовірність інформації, вибір дослідницьких прийомів, коректність діагностичного висновку.

Рис. 1. Технологія процесу діагностики загрози банкрутства підприємства

Проведення діагностики вимагає використання певної сукупності інформації внутрішнього та зовнішнього характеру щодо результатів і перспектив діяльності підприємства.

Джерелами внутрішньої інформації є фінансова звітність підприємства, а також первинна бухгалтерська та оперативна інформація щодо фінансових зобов'язань підприємства, його дебіторів, наявних товарно-матеріальних запасів й інших ліквідних цінностей, джерел отримання доходів, складу поточних витрат тощо. Джерелами зовнішньої інформації є публікації у пресі та спеціалізованих виданнях, кон'юнктурні огляди, огляди політичних і економічних новин, виступи представників владних структур, публікації проектів законодавчих актів і прогнози рішень уряду, макроекономічну статистику, очікувані відсотки за кредитами та темпи інфляції тощо.

Другим етапом технології є діагностика кризового стану та загрози банкрутства підприємства.

Визначення глибини кризового стану підприємства та рівня загрози ситуації банкрутства здійснюється в такій послідовності: виявляються ознаки кризи та експрес-діагностики загрози банкрутства підприємства. На цьому етапі роботи, на базі публічної звітності підприємства з використанням спеціальних прийомів аналізу виявляються зовнішні ознаки наявності кризового стану.

Об'єктами дослідження є наявність збитків за наслідками господарсько-фінансової діяльності та їх розміри порівняно з власним капіталом; обсяг кредитів, які не погашені в певний термін, несплачених відсотків за боргами; об'єми та динаміка сумнівної й простроченої дебіторської заборгованості; обсяг і причини виникнення наднормативних запасів матеріальних оборотних активів; наявність кредиторської заборгованості перед бюджетом і позабюджетними фундаціями; негативна динаміка окремих показників фінансового стану підприємства, платоспроможності та фінансової стійкості; тривалість операційного циклу та причини його продовження; кількісна оцінка достовірності банкрутства підприємства, яка отримана експертним шляхом або в результаті використання спеціальних індексів і моделей. Якщо результати загального аналізу фінансового стану сигналізують про наявність негативних явищ і тенденцій в діяльності підприємства, то переходять до наступного етапу роботи, в ході якого проводиться поглиблений

аналіз кризових явищ, визначаються основні чинники виникнення та (або) поглиблення кризового стану підприємства. Якщо ситуація визначається нормальною, процес діагностики кризового стану можна вважати закінченим.

Визначення переліку кризових чинників і оцінка впливу будь-якого з них на виникнення, поглиблення кризи може бути проведено експертним шляхом (на основі побудови логічних ланцюгів впливу окремих економічних явищ) або на базі імітаційного моделювання (для кількісної оцінки). Результатом цього етапу роботи може стати ранжування переліку найбільш негативних і позитивних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Перевага зовнішніх кризових чинників, які неможливо локалізувати на рівні підприємства, підвищує загрозу поглиблення кризи та вірогідність виникнення ситуації банкрутства.

Ранжування переліку найбільш вірогідних чинників розвитку кризових явищ дає можливість визначити основні проблеми (за ступенем значущості), рішення яких сприятиме подоланню кризи. Позитивні чинники виділяються як потенційні можливості підприємства, які сприятимуть його виходу з кризового стану.

Третій етап технології – прогнозування наслідків виникнення ситуації банкрутства підприємства. Завданнями цього етапу є оцінка достовірності та можливих наслідків поглиблення кризи до його останньої фази – банкрутства підприємства. На цьому етапі необхідно здійснити наступні дослідження:

– оцінити вартість підприємства та його активів (ліквідаційної маси). Метою проведення цієї роботи є кількісна оцінка ринкової та ліквідаційної вартості майна підприємства й прогнозування ліквідаційної маси, тобто об'єму грошових коштів, який може бути використаний для платежів за зовнішніми зобов'язаннями. При дослідженні слід враховувати особливості об'єкту оцінювання (збитковість, наявність боргів, терміновість продажу тощо);

– проаналізувати зобов'язання (борги) підприємства. Необхідність такого аналізу обумовлена тим, що визначення реальної вартості зовнішніх зобов'язань є необхідною передумовою оцінки вартості чистих активів і визначення

вірогідності виникнення ситуації банкрутства за ініціативи кредитора;

– оцінити фінансові наслідки виникнення ситуації банкрутства. Ситуація банкрутства не завжди вигідна кредиторам підприємства, оскільки ліквідаційної маси може не вистачити для повного розрахунку за всіма зобов'язаннями підприємства. З цією метою пропонується визначити певні кількісні параметри задоволення їх економічних інтересів – рівень задоволення зобов'язань перед кредиторами та об'єм їх витрат унаслідок виникнення проблемних боргів. Наслідки виникнення ситуації банкрутства слід оцінювати, враховуючи економічні інтереси власників підприємства. При негативному значенні чистих активів або при їх недостатності вони можуть втратити не лише напрацьований капітал, але й інвестиційні внески до інвестиційного фонду підприємства.

Четвертий етап технології передбачає дослідження й оцінку потенціалу виживання підприємства. Цей етап розширює сферу діагностики та включає в її склад дослідження передумови подолання кризи й виживання підприємства, а саме:

– оцінку ресурсних передумов виживання підприємства, під якими розуміється сукупність ресурсів, якими володіє підприємство та які можуть забезпечити вихід підприємства зі стану кризи;

– оцінку можливостей розвитку підприємства та підвищення конкурентного статусу, метою якого є визначення особливостей зростання основних показників господарсько-фінансової діяльності підприємства та генерація позитивних грошових потоків в об'ємах, достатніх для самофінансування розвитку та виконання зовнішніх зобов'язань. Об'єктом дослідження є потенціал підприємства, що визначається на основі об'єму ресурсів, які є або можуть бути привернуті, наявних перспектив розвитку окремих видів діяльності підприємства (операційної, інвестиційної, фінансової);

– аналіз стану зовнішнього середовища та його сприятливості для виходу підприємства зі стану кризи.

Прогнозування можливих змін зовнішнього середовища і ринкової ситуації є необхідною інформаційною передумовою для формування висновків щодо напряму розвитку кризи. Очікувані позитивні зміни є сприятливим чинником для локалізації кризи

або самостійного виходу з неї. Негативні зміни найбільш ймовірно посилять кризу, що призведе до скорочення часу та виникнення потреби в ухваленні дієвих рішень, направлених на подолання кризових явищ.

П'ятий етап технології характеризується узагальненням результатів діагностики загрози банкрутства підприємства. Проведення діагностики завершується формуванням загального висновку (звіту), в якому висвітлюються результати проведеної роботи.

Звіт з діагностики в систематизованому вигляді містить всі отримані результати дослідження, а саме: характер прояву кризових явищ і їх вплив на діяльність підприємства; вірогідність виникнення ситуації банкрутства та його часові параметри (очікуваний термін); ступінь кризи та його масштаби; причини й чинники, які зумовили виникнення кризових явищ; прогноз щодо розвитку зовнішнього оточення та ринкової ситуації, характер його впливу на проблеми й можливості підприємства; наявність передумов для виживання та подолання кризових явищ за рахунок мобілізації внутрішніх ресурсів; можливі негативні наслідки подальшого розвитку кризових явищ і процесів для власників, кредиторів, працівників підприємства.

Таким чином, вдосконалення й розробка нових методів визначення кризового стану підприємств є одним із перспективних напрямів досліджень, який вимагає значної уваги науковців і створення теоретичних і практичних підходів, що дозволять з легкістю визначити стабільність функціонування підприємства на ринку й обрати майбутню стратегію для подальшого зростання.

Запропонована технологія процесу діагностики загрози банкрутства підприємства дає можливість чітко структурувати процес дослідження, виділити завдання й об'єкти окремих етапів діагностики, надати керівництву підприємства, його власникам, інвесторам, кредиторам об'єктивну та повну інформацію для ухвалення управлінських рішень й обґрунтовування програми необхідних антикризових заходів.

Список джерел

1.Гетьман О. О. Економіка підприємства: навчальний посібник / О.О. Гетьман, В. М. Шаповал. - 2-ге вид. - К.: Центр учбової літератури, 2010. - 488 с

2. Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: монографія / Костирко Л. А. – 2-е вид., перероб. і доп. – Х. : Фактор, 2008. – 336 с.

3. Рапопорт В.Ш. Диагностика управления: практический опыт и рекомендации / В.Ш. Рапопорт. – М. : Экономика, 1988. – 127 с.

4. Литвин З. Б. Необхідність діагностики в умовах антикризового управління діяльністю підприємства / З. Б. Литвин // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Том 21. – № 2. – С. 152-156.

© Чернишова Л.О., 2016

8.4. Самофінансування підприємства на основі оцінювання результативності та розбудови кадрових резервів управління

Натепер переважна більшість компаній під тиском зовнішніх та внутрішніх проблем відслідковує динаміку впливу власного персоналу і зокрема, управлінського потенціалу на результативність своєї діяльності. З метою пошуку кадрових резервів управління HR-служби відпрацьовують комплексні технології оцінки персоналу. Для проведення повномасштабної атестації в організації розробляються профілі компетенцій посад та складаються карти відповідності ним працівників управління шляхом застосування профільного тестування та проведення інших комбінованих випробувань.

Разом із тим особлива увага повинна надаватися методам підсумкового використання результатів, напрацьованих вказаним інструментарієм. Їх основним призначенням стає співставлення результатів оцінювання кадрового потенціалу із загальними результатами діяльності організації. Таке співставлення дозволяє можливості управлінського персоналу організації перетворити у додаткові фінансові ресурси. Важливою складовою цієї методики є її спрямованість на проведення оперативного моніторингу за динамікою цих можливостей та їх аналіз впродовж потрібного періоду.

Відомо, що узагальнений підхід до управління ефективністю передбачає застосування кількісних показників виявлення ступеню застосування та розбудови ресурсів, у тому числі –

людського ресурсу управління. Безпосередньо оцінити ефективність діяльності персоналу управління у кількісних показниках є складним завданням. Для цього потрібна інтегральна категорія, яка об'єднує кількісно-якісні показники персоналу управління з вартісною результативністю організації.

На наш погляд, найбільш слушною категорією, яка відображає якісну характеристику кадрового складу організації є кадровий потенціал управління. Вирішення проблеми відображенні якості кадрового потенціалу управління в кількісних показниках дозволить не тільки отримати показники його величини, а й визначити ефективність його використання за різних економічних умов.

«Оцифрування» окремих якостей працівника дозволяє встановити кількісні показники рівня індивідуальної майстерності (професіоналізму) фахівця або їх групи. Для вирішення проблеми обчислення ступеню впливу цих показників на результати роботи підприємства цього недостатньо. Треба щоби кількісні показники у сумарному вигляді були співставленні із кількісними показниками результатів діяльності організації. Цим забезпечить однорідність співставлення даних та послідовність вимірювання всіх допоміжних показників величини впливу кадрового потенціалу управління на результати діяльності організації.

Кадровий потенціал управління організації відображає сукупний інтелектуальний статок та розвиток (фахову підготовленість, креативність, амбіційність, тощо) управлінського складу. У практичній площині він представляється набором компетенцій та особистих якостей працівників, ступінь розвитку яких характеризує їх професіоналізм. Методика оцінювання кадрового потенціалу управління має виходити з того, що обрання певного комплексу кількісних та якісних характеристик кадрового потенціалу управління повинно враховувати його ефективность у вирішенні *управлінських* та *виробничо-господарських* завдань.

Представити «якість» кадрового складу управлінської сфери, або кадровий потенціал управління організації, кількісними величинами та обчислити її вартість є достатньо складним завданням. Опосередковані методи, за якими якість персоналу оцінюється за кінцевими результатами діяльності організації не дозволяють точно виявити індивідуальний внесок окремого працівника або підрозділу управління до отриманих результатів.

До категорії кадрового потенціалу та споріднених з ним категорій застосовуваних в практиці управління персоналом звертається багато вчених серед них: А.М. Колот, А.С. Виханський, В.О. Лук'яніхін, О.М. Левченко, В.А. Савченко, О.О. Герасименко, О. А.Грішнова, І.Л. Петрова, В.М. Петюх, А.В.Калина, А. М. Гриненко, Т.Г. Кицак, І.Ф. Коваленко, та інші [1 – 11]. В своїх працях вони торкаються різноманітних аспектів формування та функціонування кадрового потенціалу, а також питання його імплементації у процеси регулювання кадрового ресурсу виробничих систем. Автори одностайно вважають кадровий потенціал категорією, яка найбільш змістовно відображає кадровий ресурс управління організацією від ефективної реалізації якого залежить результативність її діяльності.

Науковці одностайні у думці, що якість кадрів управління представляє їх професіоналізм у широкому сенсі цього слова, і справедливо вважають її провідною складовою кадрового ресурсу. Так, А.С. Виханський, підкреслює, що «основою будь-якої організації та її головним багатством є людина», та звертає увагу на необхідність розробки вартісного аспекту людського ресурсу [3]. В.О.Лук'яніхін з посиланням на Генкіна Б.М. зазначає, що трудовий потенціал працівника представляється як «сукупність характеристик людини» та «результат матеріальних та духовних вкладень у неї: інтелект, творчі здібності, здоров'я, освіта, професіоналізм, моральність, активність, організованість [9].

Стосовно інших підходів до необхідності виміру кадрового потенціалу управління, то ми поділяємо думки відомого фахівця з менеджменту персоналу А.М. Колота, який висунув пропозиції з комплексу питань організації та технології оцінювання кадрів управління як процесу. Він доказав, що повнота оцінки персоналу сприяє HR – менеджменту концентрувати увагу на удосконаленні операційних комплексів оцінювання [8]. Інший дослідник А.В. Калина зазначає, що регулювання кадрового потенціалу управління підприємством дедалі стає пріоритетним завданням менеджменту персоналу а в зв'язку із тим висуває ряд організаційно-методичних положень для оцінювання кадрового потенціалу працівників менеджменту [2].

Окремі аспекти теорії та методики вимірювання кадрового потенціалу піднімаються рештою фахівців які в основному

висловлюються на підтримку впровадження кількісних показників при «зважені» службових характеристик управлінських працівників [4,5,6,10,11]. Втім узагальнення результатів виміру кадрового потенціалу в абсолютних, відносних а з рештою і вартісних одиницях разом із прив'язкою до результатів діяльності все ще не стало предметом достатньої уваги. А тому актуалізується потреба розроблення методичних засад вимірювання рівня професіоналізму кадрового складу за кількісними показниками з врахуванням їх числа по структурним підрозділам управління, що забезпечує повноту оцінки кадрового потенціалу управління.

Поділяємо думку висловлену авторами, однак зазначимо, що сполучання вказаних якостей та рівень їх прояву у кожного фахівця різний а тому і загальний рівень професіоналізму фахівців управління у різних підприємств буде не однаковим. В методичному аспекті це потребує дещо іншого підходу до його виміру.

Важливо відійти від практики скорочення циклу оцінювання кадрів управління та обмеженого використання його результатів лише встановленням відповідності працівників посадам. Потрібен повномасштабний вимір кадрового потенціалу який дозволяє вирішувати проблеми залежності від нього результатів діяльності організації. Методичні засади такого виміру повинні бути зорієнтовані на особисті дані фахівців трьох основних категорій задіяних в процесі управління – лінійні, функціональні керівники а також допоміжний персонал з виконання функцій управління. До уваги також приймаються пропозиції робітників які за власною ініціативою вносять певний вклад у поліпшення управління.

Отже основою оцінювання кадрового потенціалу повинен стати комплекс *якісних* (ступінь інноваційного підходу до виконання трудових обов'язків, схильність до сприйняття і застосування прогресивних операційних технологій тощо) та *кількісних* (чисельності, структурно-професійно-категоріальних, освітньо-кваліфікаційних тощо) характеристик. Відсутність методики інтегрування показників вказаних груп призводить до розділення розрахунків за окремими етапами по кожній із них. Задля усунення цього недоліку методика повинна враховувати наступні аспекти його розрахунку.

Перший із них стосується виявлення величини професіональних можливостей або кваліфікаційного рівня досягнутого кадровим складом організації у часі. Методика повинна оперативного відображувати і фіксувати коливання цього рівня.

Другий аспект методичного підходу до встановлення індивідуального або групового рівня кадрового потенціалу стосується необхідності врахування складових характеристики фахівця які носять прихований характер і у повній мірі проявляється лише за певних умов та обставин. Це так звані управлінські компетенції.

Третій, і головний, аспект, який потребує врахування методичними рекомендаціями, є ув'язка величини кадрового потенціалу із результативністю його використання в певній організації. Це забезпечується співставленням у часі кількісних значень інтегрального показника кадрового потенціалу управління з кінцевими показниками роботи підприємства. Динаміка коливань свідчить про ефективність використання кадрового ресурсу управління.

Недоліком теперішнього оцінювання кадрів управління є те, що встановлення величини кадрового потенціалу працівника у значній мірі залежить від особистого відношення експерта до оцінюваного працівника. Зміст службових характеристик працівників трактуються і оцінюється ними неоднозначно а тому у підсумку управлінські здатності фахівців персоніфікуються неоднозначно. В результаті загальна оцінка якості персоналу управління організації викривлюється суб'єктивним ставленням до них з боку оцінювачів. Наразі гальмується виявлення фахівців, які за своїми здібностями та діловою віддачею вигідно відрізняються від інших працівників. Кадровий потенціал в такому разі формується не за рахунок перспективних фахівців а переважно тих, що відповідають вимогам посадових регламентів.

Зміна методики відбору кадрів управління орієнтує оцінювання на застосування єдиного, стандартизованого але водночас змінного у часі(прогресивного) переліку особистих якостей (складових характеристики фахівця) та ініціює їх періодичний перегляд по кожній окремій категорії управлінців. Наперед встановлений набір якостей, з діапазоном (максимальних та мінімальних) балів, що диференціюють їх за ступенем розвитку, відтворює аналітично-кількісний «еталон» або

«трафарет» фахівця певної категорії чим значно спрощує і водночас підвищує точність оцінювання. Вплив експертів на вибір фахівця тут суттєво обмежується початковим етапом методики, при створенні категоріального еталону фахівця і частковим втручанням в оцінку на завершальній фазі.

Сума індивідуальних оцінок фахівців певного підрозділу стає еквівалентом рівня його кадрового потенціалу та відправною інстанцією розрахунку цієї величини по організації в цілому. Тим самим створюється база для розрахунку питомої ваги кадрового потенціалу управлінських підрозділів в його загальній величині по організації яка виражається абсолютною величиною у балах(коефіцієнтах) або у відносних показниках.

Реалізація вище зазначених положень пропонованих методикою оцінювання потребує:

– періодичного перегляду, аналізу змісту, відбору та складання переліку прогресивних професіональних якостей працівників управління різних категорій;

– розроблення аналітико-числових(бальних) моделей представлення індивідуальних та групових характеристик фахівців єдиним комплексом з використанням технологічних схем переводу якості персоналу управління у її кількісні аналоги тощо;

– об'єднання числових даних індивідуального та колективних величин кадрового потенціалу.

Зазначене вище є передумовою виміру загальної кількісної величини якості управлінського складу організації та встановлення її інтегрального значення або рівня. Повна змістовна характеристика наявного стану та виявлення перемін у розвитку кадрового потенціалу в організації отримуються лише з доповненням кількісних показників його виміру вартісними аналогами.

У розрахунках вартості кадрового потенціалу пропонується застосовувати показник вартості умовної одиниці кадрового потенціалу який стає основою проведення всіх інших вартісних розрахунків.

Вартість умовної одиниці стає основою розрахункового комплексу за яким обчислюється решта величин, що виявляють вклад кожного суб'єкту управління у спільних результатах діяльності організації. Спостереження за зміною рівня кадрового потенціалу у двомірних одиницях точніше відображає динаміку

руху кадрового потенціалу тобто прирощення або зниження професіоналізму кадрового складу організації.

Величини рівнів й стану розвитку кадрового потенціалу у двомірних показниках стають індикаторами для оперативного втручання у використання кадрового ресурсу управління та корекції кадрової ситуації в організації. На їх основі також розраховуються величини кадрових резервів управління необхідних для безперебійної роботи організації. Критерієм прийняття заходів з стабілізації функціонування кадрового потенціалу стає різниця у балах між максимальним, критично допустимим з однієї сторони і реальним його рівнем з іншої.

Нижче наведено розрахунок інтегрального рівня кадрового потенціалу по організації. Структура цього рівня має сталу кількість складових компонентів і включає три види інтегрованих даних: кваліфікаційного рівня; управлінських компетенцій і результативності діяльності організації. Індекс інтегрального рівня кадрового потенціалу організації $I_{кп}$представлений формулою (1).

$$I_{кп} = q_{кр} \times I_{кр} + q_{ук} \times I_{ук} + q_{р} \times I_{р}$$

де $I_{кп}$ – інтегральний показник кадрового потенціалу підприємства;

$I_{кр}$ – інтегральний показник кваліфікаційного рівня;

$I_{ук}$ – інтегральний показник управлінських компетенцій;

$I_{р}$ – інтегральний показник результативності діяльності;

$q_{кр}$– ваговий коефіцієнт показника кваліфікаційного рівня;

$q_{ук}$ – ваговий коефіцієнт показника управлінських компетенцій;

$q_{р}$ – ваговий коефіцієнт показника результативності.

В моделі фахівця для розрахунку кожного з інтегральних показників обрана система критеріїв оцінювання кадрового потенціалу фахівців лінійного та функціонального спрямування з встановленням їх значень у діапазоні від 20 до -20 балів. Основу моделі, зазначалось раніше, складає стандартизована та структурована основними якостями характеристика фахівця, що формується експертним шляхом. Така модель аналітично описує потенціальні можливості працівника у сфері управління з гранично допустимими величинами балів однаковими для всіх

якостей. Характеристика складається із двох розділів: фізичні та особистісні дані (якості) фахівця уніфіковані задля створення стандартного набору. Кожна основна якість в свою чергу диференціюється за окремими складовими згідно степеню її прояву, і позначається відповідною числовою величиною. Набори якостей встановлюються для окремих категорій управлінських працівників по яким проводиться оцінка. В наведеному прикладі фігурують лінійні та функціональні працівники. Можливий склад якостей приведено у табл. 1.

Кожний розділ включає набір якостей з ваговими коефіцієнтами які врівноважують частку ваги кожного із них в інтегральному показнику кваліфікаційного рівня ($q_{кр}$ = 0,2) та управлінських компетенцій ($q_{ук}$=0,3) із результативністю роботи підприємства ($q_р$= 0,5). Вагові коефіцієнти обрані на основі узагальнення експертних даних. У такий спосіб в інтегральному індексі кадрового потенціалу закріплюється зв'язок і залежність рівня кадрового потенціалу від загальної результативності підприємства.

Таблиця 1.

Система критеріїв, вагових оцінок та балів для розрахунку Інтегрального показника кадрового потенціалу $I_{кп}$

№ з/п	Вагова оцінка		Назва показника	Кількість балів	
	Інтегральний рівень	Субінтегральний рівень		для функціонального керівника	для лінійного керівника
1	2	3	4	5	6
	1		**Інтегральний показник кадрового потенціалу ($I_{кп}$)**		
I	**0,2**	**1**	**Інтегральний показник кваліфікаційного рівня ($I_{кр}$)**		
1		0,15	Освітній рівень		
			вища	*20*	*20*
			незакінчена вища	*15*	*15*
			спеціальна середня	*10*	*10*
2		0,15	Стаж роботи		
			до 5 років	*10*	*15*
			до 10 років	*15*	*20*
			до 20 років	*20*	*20*
			понад 20 років	*10*	*10*
3		0,1	Вік		
			до 25 років	*10*	*15*
			до 40 років	*15*	*20*
			до 50 років	*20*	*20*
			понад 50 років	*15*	*15*
4		0,3	Знання техніки, економіки, організації праці, виробництва і управління		
			Володіє фаховими знаннями	*20*	*20*

1	2	3	4	5	6
			Достатньо підготовлений	*10*	*15*
			Недостатні знання і вміння	*-10*	*-10*
5		0,3	Культурно-технічні компетенції		
			Висока загальна культура і професійна ерудиція	*20*	*20*
			Професійний рівень і загальна культура відповідає посаді	*15*	*15*
			Недостатня професійна ерудиція і загальний рівень культури	*-10*	*-5*
II	**0,3**	**1**	**Інтегральний показник управлінських компетенцій ($I_{ук}$)**		
1		0,05	Вміння організувати і планувати свою роботу		
			Добре планує та організовує	*20*	*20*
			Здатен рівномірно планувати та розподіляти свою роботу	*15*	*10*
			Захоплюється плануванням та часто відмовляється від плану	*-10*	*-5*
2		0,05	Вміння працювати над підвищенням професійно-ділової кваліфікації		
			Систематично підвищує професійну кваліфікацію	*20*	*20*
			Вдосконалює свою професійну кваліфікацію в міру необхідності	*15*	*15*
			Підвищує свою кваліфікацію без певної системи	*10*	*10*
3		0,05	Самостійність в роботі		
			Проявляє високу самостійність в роботі	*20*	*20*
			Здатен працювати самостійно	*15*	*15*
			Потребує поради та підтримки	*-15*	*-10*
4		0,1	Вміння організувати колектив на виконання поставлених задач.		
			Здатний дуже добре організувати колектив.	*20*	*20*
			Здатний організувати колектив	*15*	*15*
			Слабкі організаторські здібності	*-10*	*-5*
5		0,05	Вміння працювати в колективі (об'єктивні взаємини з людьми).		
			Дуже гарні стосунки з усіма членами колективу.	*20*	*20*
			Підтримує гарні взаємини з людьми.	*15*	*15*
			Схильний ускладнювати взаємини з людьми.	*-20*	*-10*
6		0,05	Вміння підкорювати особисті інтереси корпоративним		
			Корпоративні інтереси ставить вище особистих.	*20*	*20*
			Вміло поєднує особисті та корпоративні інтереси.	*15*	*15*
			Недостатньо вміло поєднує особисті та корпоративні інтереси.	*-10*	*-5*
7		0,1	Дисциплінованість в роботі та працелюбство		
			Дуже дисциплінований та працелюбний.	*20*	*20*
			Дисциплінований та працелюбний.	*15*	*15*

1	2	3	4	5	6
			Помірно дисциплінований та працелюбний.	*-10*	*-5*
8		0,05	Вміння викладати свої думки в робочому стилі.		
			Свої думки висловлює чітко і ясно.	*20*	*20*
			Відображає свої думки добре.	*15*	*15*
			Висловлює свої думки не повній мірі ясно	*-10*	*-5*
9		0,1	Вміння нести особисту відповідальність за доручену справу.		
			Дуже надійний у виконанні дорученої справи.	*20*	*20*
			Помірно відповідальний	*15*	*10*
			Недостатньо відповідальний	*-15*	*-15*
10		0,05	Інтерес до нового, ініціативність та відчуття перспектив роботи.		
			Ініціативний та конструктивно застосовує ініціативу	*20*	*20*
			Достатньо ініціативний.	*15*	*15*
			Схильний чекати вказівок	*-10*	*-10*
11		0,1	Працездатність, фізична витривалість.		
			Висока працездатність.	*20*	*20*
			Працездатний.	*15*	*15*
			Недостатньо працездатний.	*-10*	*-10*
12		0,05	Вимогливий до себе і до підлеглих.		
			Дуже вимогливий	*20*	*20*
			Вимогливий	*15*	*15*
			Недостатньо вимогливий	*-15*	*-5*
13		0,05	Вміння та навики приймати рішення		
			Питання вирішує оперативно,послідовно забезпечує їх виконання	*20*	*20*
			Питання вирішує оперативно	*15*	*15*
			Неоперативний у вирішенні питань	*-15*	*-5*
14		0,1	Вміння оцінювати обстановку і орієнтуватися в складних обставинах.		
			Позиція завжди добре продумана	*20*	*20*
			Зазвичай встає на правильну точку зору	*15*	*15*
			Іноді неправильно оцінює обстановку	*-10*	*-10*
15		0,05	Вміння прислухатися до думок і пропозицій інших		
			Прислухається до думки підлеглих і активно використовує їх в роботі	*20*	*20*
			Цікавиться думками інших але рідко їх використовує	*10*	*5*
			Діє самостійно, не зважає на думки інших	*-5*	*-5*
III	**0,5**	**1**	**Інтегральний показник результативності (I_p)**		
1		0,15	Загальна прибутковість підприємства		
			Перевищення планової прибутковості	*10*	*20*
			Досягнення планової прибутковості	*5*	*15*
			Збитковість	*-10*	*-20*
2		0,25	Обсяги реалізації товарів або послуг		
			Перевищення планової реалізації	*15*	*20*
			Планова реалізація	*10*	*15*
			Значне невиконання плану реалізації	*-15*	*-20*

1	2	3	4	5	6
3		0,2	Рівень платіжної дисципліни		
			Своєчасне виконання фінансових зобов'язань	*15*	*20*
			Нормативний рівень заборгованості	*10*	*15*
			Формування (нарощення) безнадійних боргів	*-15*	*-20*
4		0,2	Модернізація основних фондів підприємства		
			Понадпланове нарощення капітальних інвестицій	*15*	*20*
			Планові капітальні інвестиції	*10*	*15*
			Критичне зношення основних фондів	*0*	*-20*
5		0,2	Впровадження інновацій		
			Впровадження інновацій	*20*	*20*
			Збереження традиційного рівня виробництва товарів та послуг	*5*	*5*
			Виведення інновацій з підприємства	*-20*	*-20*

Джерело: складено автором на основі експертного методу.

Індивідуальне значення еталонного (максимального) рівня для лінійних та функціональних керівників визначається на основі присвоєння максимально можливих балів у визначених категоріях. Для лінійних керівників за авторською методикою значення $I_{кп,E}$ становить 17,63 бали, а для функціональних керівників $I_{кп,E}$ становить 20,00 балів (табл. 2).

Таблиця 2

Приклад розрахунку еталонного, критично-допустимого та мінімального значень Інтегрального показника кадрового потенціалу для лінійних та функціональних керівників

№ п/п	Назва показника	Інтегральне значення показників					
		для лінійного керівника			для функціонального керівника		
		Еталонне	Нижнє / критичне (15 % від еталона)	Мінімальне	Еталонне	Нижнє / критичне (15 % від еталона)	Мінімальне
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**
	Інтегральний показник кадрового потенціалу ($I_{кп}$)	17,63	2,64	-9,68	20,00	3,00	-12,10
I	**Інтегральний показник кваліфікаційного рівня ($I_{кр}$)**	4,00	0,60	-0,40	4,00	0,60	0,00
1	Освітній рівень	0,60	0,09	0,30	0,60	0,09	0,30
2	Стаж роботи	0,60	0,09	0,30	0,60	0,09	0,30
3	Вік	0,40	0,06	0,20	0,40	0,06	0,30
4	Знання техніки, економіки, організації праці, виробництва і управління	1,20	0,18	-0,60	1,20	0,18	-0,60
5	Культурно-технічні компетенції	1,20	0,18	-0,60	1,20	0,18	-0,30
II	**Інтегральний показник управлінських компетенцій ($I_{ук}$)**	6,00	0,90	-3,15	6,00	0,90	-2,10
1	Вміння організувати і планувати	0,30	0,05	-0,15	0,30	0,05	-0,08

1	2	3	4	5	6	7	8
	свою роботу						
2	Вміння працювати над підвищенням професійно-ділової кваліфікації	0,30	0,05	0,15	0,30	0,05	0,15
3	Самостійність в роботі	0,30	0,05	-0,23	0,30	0,05	-0,15
4	Вміння організувати колектив на виконання поставлених задач.	0,60	0,09	-0,30	0,60	0,09	-0,15
5	Вміння працювати в колективі (об'єктивні взаємини з людьми).	0,30	0,05	-0,30	0,30	0,05	-0,15
6	Вміння підкорювати особисті інтереси корпоративним	0,30	0,05	-0,15	0,30	0,05	-0,08
7	Дисциплінованість в роботі та працелюбство	0,60	0,09	-0,30	0,60	0,09	-0,15
8	Вміння викладати свої думки в робочому стилі.	0,30	0,05	-0,15	0,30	0,05	-0,08
9	Вміння нести особисту відповідальність за доручену справу	0,60	0,09	-0,45	0,60	0,09	-0,45
10	Інтерес до нового, ініціативність та відчуття перспектив роботи.	0,30	0,05	-0,15	0,30	0,05	-0,15
11	Працездатність, фізична витривалість	0,60	0,09	-0,30	0,60	0,09	-0,30
12	Вимогливий до себе і до підлеглих	0,30	0,05	-0,23	0,30	0,05	-0,08
13	Вміння та навики приймати рішення	0,30	0,05	-0,23	0,30	0,05	-0,08
14	Вміння оцінювати обстановку і орієнтуватися в складних обставинах	0,60	0,09	-0,30	0,60	0,09	-0,30
15	Вміння прислухатися до думок і пропозицій інших	0,30	0,05	-0,08	0,30	0,05	-0,08
III	**Інтегральний показник результативності (I_p)**	7,63	1,14	-6,13	10,00	1,50	-10,00
1	Загальна прибутковість підприємства	0,75	0,11	-0,75	1,50	0,23	-1,50
2	Обсяги реалізації товарів або послуг	1,88	0,28	-1,88	2,50	0,38	-2,50
3	Рівень платіжної дисципліни	1,50	0,23	-1,50	2,00	0,30	-2,00
4	Модернізація основних фондів підприємства	1,50	0,23	0,00	2,00	0,30	-2,00
5	Впровадження інновацій	2,00	0,30	-2,00	2,00	0,30	-2,00

Джерело: розраховано автором.

На основі обрахунку індивідуальних значень $I_{кп}$ для лінійних та функціональних керівників визначається сукупний рівень кадрового потенціалу підприємства за формулами 2 – 4.

$$К_{кп} = К_{кп,L} + К_{кп,F} \quad (2)$$

де:$К_{кп}$ – сукупний кадровий потенціал управління підприємства;

$К_{кп,L}$ – сукупний кадровий потенціал лінійних керівників підприємства;

$К_{кп,F}$ – сукупний кадровий потенціал функціональних керівників підприємства.

$$К_{кп,L} = \sum_i^n I_{кп,Li} \quad (3)$$

де:$I_{кп,Li}$ – інтегральний індекс кадрового потенціалу лінійних керівників підприємства;

i=1,2,…n – кількість лінійних керівників працівника;

$$К_{кп,F} = \sum_j^n I_{кп,Fj} \quad (4)$$

де:$I_{кп,Fj}$ – інтегральний індекс кадрового потенціалу функціональних керівників підприємства;

j =1,2,…m - кількість функціональних керівників працівника.

Індекс індивідуального рівня реалізації кадрового потенціалу для лінійних та функціональних керівників $I_{ркп}$визначається відношенням фактичного значення $I_{кп}$до еталонного $I_{кп,E}$ за формулою (5) окремо для відповідних підрозділів.

$$I_{ркп} = \frac{I_{кп,факт}}{I_{кп,E}} \times 100\% (5)$$

де – індекс індивідуального рівня реалізації кадрового потенціалу;

– індивідуальний інтегральний індекс кадрового потенціалу у звітному періоді;

– еталонний (максимальний) інтегральний індекс кадрового потенціалу.

У вимірі рівня використання кадрового потенціалу організації варто спиратися на порівняння фактичних значень показника інтегрального показника кадрового потенціалу з еталонним значенням. На основі середніх рівнів (середньоарифметичних значень) лінійних та функціональних керівників у звітному періоді визначаються індекси реалізації сукупного кадрового потенціалу для лінійних, функціональних та всіх керівників за формулою 6.

$$I_{ркп,C} = \frac{\bar{I}_{кп,факт}}{I_{кп,E}} \times 100\% (6)$$

де:

– індекс рівня реалізації сукупного кадрового потенціалу організації;

– середній рівень значення кадрового потенціалу (окремо для лінійних, функціональних, та всіх керівників організації);

– еталонний рівень значення кадрового потенціалу (окремо для лінійних, функціональних, та всіх керівників організації).

Розрахунок вартісного значення одиниці кадрового потенціалу $B_{окп}$ – розрахункової величини дозволяє порівнювати ефективність використання кадрового потенціалу між підрозділами управління та отримувати аналітичну інформацію про зміни вартості одиниці кадрового потенціалу у звітних періодах. Вимір величини вартості умовної одиниці кадрового потенціалу у звітному періоді стає базовою величиною при аналізі внутрішньої динаміки приросту функціональної спроможності як окремих працівників так і усього управлінського складу в цілому.

У фрагментарно представленому матеріалі вказані напрямок і способи вирішення важливої методичної проблеми визначення величини та вартості кадрового потенціалу управління організації. Запропонований уніфікований методичній підхід оцінювання кадрового потенціалу двох найбільш розповсюджених категорій управлінського персоналу лінійних та функціональних керівників, а також визначення його еталонних, середніх та мінімально допустимих параметрів.

Методика комплексно враховує весь спектр параметрів управлінського працівника як особистості з притаманним лише йому складом якостей, що дозволяє вмотивовано прогнозувати поведінку працівника та його поводження у виробничих умовах колективної співпраці. Числові показники розвитку кадрового потенціалу підприємства є підставою для прийняття рішень щодо оптимізації кадрового складу підприємства та прогнозування майбутніх кадрових потреб.

Список джерел

1. Базилюк Б.Г. Структурна побудова та взаємодія елементів кадрового потенціалу в системі управління персоналом. Збірник наукових праць – Спец. вип. Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток: у 2 т.- К.: КНЕУ, 2012.

2.Базилюк Б.Г., Калина А.В Менеджмент персоналу організації. Електронний дистанційний навчальний посібник.- К.: КНЕУ, 2011.

3. Виханский О.С., Наумов **А**. И. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2003.

4. Гриненко А.М., Кожан Т.О. Проблеми формування продуктивної зайнятості в Україні. Україна: Аспекти праці. №3.1999.

5. Грішнова О.А. Людський капітал:формування в системі освіти і професійної підготовки.-К.: т-во «Знання», КОО, 2001.

6. Долішний М.І.,Залупко С.М. та ін. Соціально-трудовий потенціал: теорія і практика. У двох частинах. Ч.1. – Київ : Наукова думка, 1994.

7. Качество трудового потенциала. Киев.: Наукова думка, 1966.

8. Колот А.М.і др. Мотивація персоналу: підручник . – К.: КНЕУ, 2011.

9. В.О.Лук'яніхін. Менеджмент персоналу. Суми «Університетська книга», 2004.

10. О.М. Левченко. Концептуальні засади формування механізму державного регулювання інноваційного розвитку професіонального потенціалу. Формування ринкових відносин в Україні: зб.наук. праць. – Вип.1(104) – К.: НДЕІ, 2010 .

11. Петюх В.Н. Ринок праці: Навч. посіб. – К.: КНЕУ,1999.

© Базилюк Б.Г., 2016

8.5. Невизначеність результатів аналітики ринку нерухомості

Однією з проблем, яка постає перед економічними суб'єктами ринку нерухомості, є невизначеність, в умовах якої відбувається прийняття рішень. Реалістичність тих чи інших сценаріїв розвитку ринку нерухомості (зміна цінового рівня, обсягів будівництва, пропозицій і продажів об'єктів, рівень вакантності орендованих площ та ін.) цікавить інвесторів, девелоперів, ріелторів та інших його учасників.

До основних методів аналітики ринку нерухомості можна віднести технічний та фундаментальний аналіз, а також їх синтез.

Технічний аналіз базується на припущенні щодо можливості екстраполяції попередніх тенденцій змін значень індикаторів на майбутні тенденції змін. Нестабільна політична і економічна ситуація в Україні не дає змоги однозначно оцінити загальні перспективи розвитку ринку нерухомості. У цьому контексті можна погодитись з відомим спеціалістом технічного аналізу А. Елдером «…минуле статичне і його легко аналізувати.

Майбутнє рухливе і невизначене. …З правого краю графіка різні індикатори суперечать один одному. Вам доводиться приймати рішення за умов невизначеності і ґрунтуючись на ймовірності…» [1, с.83].

У процесі фундаментального аналізу досліджуються мікро- і макроекономічні чинники, які впливають на стан ринку з метою визначення ефективності інвестицій. На думку У. Шарпа "…фундаментальний аналіз виходить з того, що «істинна» (або внутрішня) вартість будь-якого фінансового активу дорівнює приведеній вартості усіх готівкових грошових потоків, які власник активу розраховує отримати у майбутньому" [2, с. 11].. Проте, сучасна портфельна теорія базується на припущення щодо ефективності ринку і раціональної поведінки його гравців. Ми погоджуємося, що ринки таких ліквідних активів, як акції, фінансові опціони, власний капітал компаній в цілому (у процесі поглинання в умовах розвинутого фондового ринку) та ін., є ефективними. На таких активних конкурентних ринках укладається велика кількість цивільно-правових угод, інформація про які є наявною і загальнодоступною. Ціна активів на подібних ринках на момент оцінювання може тимчасово відхилятися від його ринкової вартості, проте, у довготривалому періоді вона повернеться до такої, що є виправданою в умовах ефективного ринку. Як відзначав А. Дамодаран «…ринки неефективні до того часу, поки ви не зайняли довготривалу позицію щодо недооцінених, на ваш погляд, цінних паперів, проте, вони відразу перетворяться на ефективні, як тільки ви таку позицію займете…» [3, с. 7]. Використовуючи у процесі дослідження ефективних ринків статистичні методи, аналітик може зробити висновок щодо інвестиційної привабливості досліджуваного об'єкту, на підставі якого, у відповідності з раціональними передумовами поведінки портфельного інвестора, може бути прийняте оптимальне рішення. Проте, механічне перенесення сучасної портфельної теорії, розробленої американськими вченими, на аналіз інвестицій на ринку нерухомості, на нашу думку, є некоректним з наступних причин.

По-перше, ринок нерухомості не відповідає ознакам ефективного ринку. Для нього характерна майже повна відсутність достовірної інформації, що обумовлює особливості його дослідження.

По-друге, об'єкти нерухомості належать до низьколіквідних активів. На відміну від товарного і фондового ринків, здійснення операцій на ринку нерухомості потребує довготривалого проміжку часу і, згідно з чинним законодавством, держаної реєстрації.

По-третє, економічні агенти схильні до прояву нераціональної поведінки при прийнятті інвестиційних рішень за умов невизначеності та обмеженої інформаційної ефективності ринків нерухомості. «…Інвестор не шукає найбільш ефективного використання чи, можливо, найкращої альтернативи. Швидше за все, він обирає вид використання, який задовольняє його стандартам або критеріям, які він попередньо для себе встановив… Оскільки на ринку нерухомого майна типовому покупцеві, яким би досвідченим він не був, не повідомляють про всі можливості, концепція, яка дозволяє йому діяти на підставі найкращої доступної інформації і задовольняти власні потреби, є більш реалістичною і більш ґрунтовною, ніж та, де він є повністю обізнаним і завжди діє з ціллю максимізувати лише одну змінну – чисту ставку віддачі…» [4., с. 5].

Зауважимо, що сучасні аналітики ринку нерухомого майна досліджують умови функціонування об'єктів нерухомості лише у зовнішньому середовищі: враховуються економічні, політичні, екологічні та інші чинники на рівні міста, регіону, галузі, країни та світу у цілому. Проте, переліки об'єктів нерухомості підприємств, як цілісних майнових комплексів, окрім офісних, виробничих, складських будівель, часто можуть містити спеціалізовані об'єкти нерухомості, до яких належать котельні, трансформаторні підстанції, артезіанські свердловини, градирні та ін. На нашу думку, при визначенні розміру грошових потоків доцільно враховувати ефект синергії, який виникає внаслідок економії витрат від використання спеціалізованих об'єктів нерухомості, які є власністю підприємства і задіяні у виробничому процесі. Джерелами виникнення синергічних переваг, як правило, є збільшення доходів, зменшення витрат, удосконалення процесів, фінансова економія. [5, с. 102]. У випадку використання спеціалізованого майна ефект синергії виникає у результаті зменшення витрат, внаслідок чого у підприємства з'являються додаткові вільні грошові потоки.

Наведемо приклад градирень – споруд у вигляді башти, які використовуються у системах оборотного водопостачання

промислових підприємств з метою охолодження води атмосферним повітрям. До переваг градирень відносять наступні [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]:

1. Витрати оборотних систем з градирнями складають лише 5% від загальної кількості циркулюючої води, що робить їх найбільш дешевим рішенням для систем з покупними водопостачанням.

2. Незначний вплив на навколишнє середовище.

3. Високий коефіцієнт корисної дії: температура води після градирень може бути на 20˚ С нижче, ніж на виході з апаратів повітряного охолодження при порівняно однакових габаритних розмірах.

Враховуючи вищенаведене, можна зробити висновок, що моделювання тенденцій ринку нерухомості необхідно проводити з врахуванням причинно-наслідкових зв'язків функціонування об'єкту нерухомості як в макросистемі, так і в мікросистемі. Враховуються економічні, політичні, екологічні та інші чинники на рівні району, міста, регіону, галузі, країни та світу в цілому. Додатково враховується, наприклад, для сегменту виробничої нерухомості – наявність спеціалізованих об'єктів, задіяних у виробничому процесі (котелень, трансформаторних підстанцій, артезіанських свердловин, градирень), для житлової нерухомості – наявність поблизу екологічно небезпечних об'єктів та ін. [6, с.30].

Схильність економічних суб'єктів до ірраціональної поведінки на ринку нерухомості під впливом різноманітних психологічних факторів, різні цілі, потреби, настрої, низький рівень інформованості та ін. спричинюють високий ступінь невизначеності результатів аналітики ринку нерухомості.

Вимоги щодо розкриття інформації про невизначеність, «…властиву грошовим потокам активу чи зобов'язання…» регламентовані і Міжнародним стандартом фінансової звітності «Оцінка справедливої вартості», виданим Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку у 2013 р. (англ. – International Accounting Standard Board). У стандарті встановлено ієрархію справедливої вартості, у якій передбачено три рівня вхідних даних для методів оцінювання справедливої вартості [7]:

1. Вхідні дані першого рівня – це ціни котирування (нескориговані) на активних ринках на ідентичні активи або

зобов'язання, до яких суб'єкт господарювання може мати доступ на дату оцінки.

2. Вхідні дані другого рівня – це вхідні дані (окрім цін котирування, віднесених до першого рівня), підтверджені ринком.

3. Вхідні дані третього рівня – це вхідні дані для активу чи зобов'язання, яких немає у відкритому доступі.

Зрозуміло, що у процесі дослідження ринку нерухомості ми використовуємо дані другого і, досить часто, третього рівня.

Засновник фізики твердого тіла Л. Бриллюен, який багато праць присвятив доведенню факту існування невизначеності у процесі пізнання, відзначав, що неточність вимірювання вторинна, вона є наслідком існування об'єктивної невизначеності [8].

Наприклад, при розрахунку вартості об'єктів нерухомості, величини абсолютної і відносної похибки виявились дуже незначними. Одночасно, ступінь невизначеності (як міра невпевненості в отриманому результаті), обумовлена стохастичною природою ринку нерухомості, гетерогенністю оцінюваних об'єктів нерухомості, кваліфікацією оцінювача та ін., може бути досить високим. З огляду на той факт, що вартість є ймовірнісною величиною, можна погодитись з думкою відомого статистика У. Дж. Рейхмана, що «…Ймовірність є мірою невизначеності. Там, де все обумовлено, відсутнє місце для загальноприйнятої ідеї ймовірності, оскільки не існує жодних сумнівів…» [9, с. 167].

Алгоритм фундаментального аналізу ринку нерухомості з точки зору теорії ймовірності представлено на рис.1.

Ринок нерухомості містить у собі нескінченну кількість інформації. Фактори впливу зовнішнього і внутрішнього середовища утворюють множину параметрів, кількість елементів якої не обмежена. Усі ці фактори мають різну природу, можуть діяти у різних напрямах і не підлягають сукупному вимірюванню. У процесі дослідження ми висуваємо певну кількість гіпотез щодо ймовірності впливу певних факторів на його стан.

За допомогою методів індуктивної логіки можна перевірити ступінь підтвердження тієї чи іншої гіпотези. Проте, при перевірці будь-якого кінцевого числа гіпотез неможливо пізнати нескінченну кількість інформації.

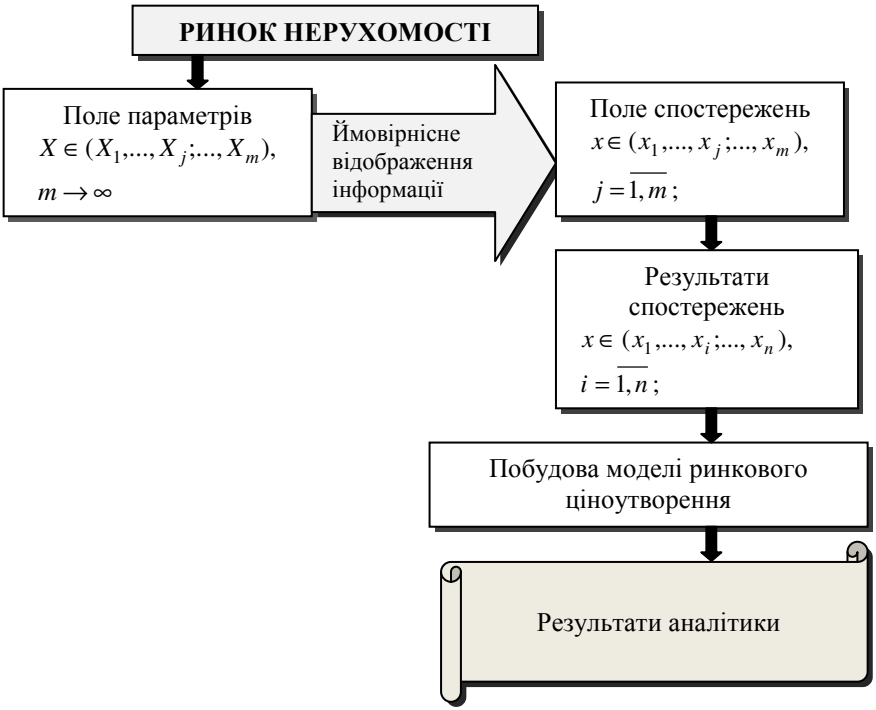

Рис. 1. Алгоритм фундаментального аналізу ринку нерухомості з точки зору теорії ймовірності

У процесі ймовірнісного відображення інформації формується поле спостережень, яке являє собою обмежену кількість факторів, які суттєво впливають ринкові умови. Результати аналітики формуються за результатами спостережень на підставі моделі, побудованої за відповідними правилами при обраних критеріях.

Побудова неадекватної моделі є джерелом модельної невизначеності. Застосування більш адекватних моделей процесу ринкового ціноутворення дає змогу зрозуміти складні ризики та їх наслідки при прийнятті рішень у процесі управління об'єктами нерухомості, проте не нівелює невизначеність. Навіть,якщо уявити можливість врахування усіх зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на ринкові умови, залишиться невизначеність щодо реакції ринку на ті чи інші фактори впливу.

Окремо відзначимо, що окрім кількісного аспекту, існує ще якісний аспект інформації, яку ми отримуємо за результатами аналізування ринку нерухомості. Однією з найбільш відомих якісних властивостей інформації є її цінність, яка безпосередньо пов'язана з метою дослідження. З величезного масиву ринкових даних необхідно виокремити лише ту інформацію, яка відповідає меті ринкового аналізу.

Процес обрання ринкових факторів з наступною побудовою моделі відбувається у досить довільній формі. Тому на практиці часто використовується евристичний підхід, при якому спочатку формулюється гіпотеза, збираються і класифікуються дані, будується модель, а потім досліджуються її властивості і робиться перевірка. Як було доведено математиком і філософом Ю. Шрейдером, припущення статистичної теорії інформації про те, що чим менше початковий рівень знань суб'єкта, тим більшу кількість інформації він отримає від повідомлення, не адекватно реальним властивостям наукового пізнання. При досить низькому рівні початкових знань суб'єкт не зрозуміє повідомлення і не виокремить з нього досить значної кількості інформації [10, с. 17]. Аналітик низької кваліфікації з недостатнім рівнем знань не зможе здійснити адекватний аналіз ринкових даних, що є джерелом суб'єктивної невизначеності результатів проведеного аналізу.

При переході від класичної ймовірності до аксіологічної (суб'єктивної) ймовірності зростає роль аналітика та вплив його суб'єктивних переваг на кінцевий результат.

Проте, ми погоджуємося з думкою видатного вченого в області методології науки і техніки А. Урсула, що у процесі пізнання необхідно враховувати не лише суб'єктивну, а і об'єктивну невизначеність. «…Процес пізнання є процесом відображення об'єкта суб'єктом. У цьому процесі відображення у знанні може відтворюватися і невизначеність самого об'єкту пізнання…» [11, с. 154]. А. Урсул відзначає, що теза щодо єдності визначеності і невизначеності «…нерозривно пов'язана з уявленням пізнання як відображення…» [11, с. 155]. З огляду на той факт, що ринку нерухомості іманентно притаманна невизначеність, необхідно зазначати загальний рівень невизначеності, властивий результатам аналітики.

Розвиток ринку нерухомості, як і економіки країни (регіону) в цілому, має циклічний характер. Протягом одного циклу стан ринку нерухомості змінюється. Фаза підйому (англ. – expansion), яка характеризується високим рівнем попиту на ринку нерухомості, швидкими темпами зростання ділової активності та вартості продажу (оренди) об'єктів нерухомості, низьким рівнем вакантних площ, поступово переходить у фазу надлишку пропозицій (англ. – surplus of suggestions). У фазі надлишку пропозицій поступово сповільнюються темпи зростання ділової активності, знижується рівень попиту, що призводить до зниження цін на об'єкти нерухомості. Ринок переходить у фазу в рецесії (англ. – recession). Падіння цін триває до того моменту, доки ринок нерухомості не досягає «цінового дна», після чого. наступає фаза відновлення (англ. – recovery). Про цьому визначення межі закінчення однієї фази і початку другої є дуже проблематичним. Окрім того, внаслідок фінансових, макроекономічних та політичних криз, ринкова інформація стає неповною і, можливо, суперечливою, що спричинює об'єктивну невизначеність, притаманну ринку нерухомості.

Відмітимо, що ймовірність, у її класичному розумінні, передусім являє собою частоту однорідних подій що відбуваються при незмінних зовнішніх умовах. Проте, ринку нерухомості не притаманна однорідність, а ринкові умови постійно змінюються. Окрім того, частотна інтерпретація ймовірності, яка визначається на підставі достатньо великої кількості дослідів (в цьому випадку можна вважати, що ймовірність події приблизно дорівнює її відносній частоті). Оскільки об'єкти нерухомості належать до низьколіквідних активів, з ними укладається досить невелика кількість угод. Тому у процесі аналітики ринку нерухомості більш коректно використовувати суб'єктивну інтерпретацію ймовірності, яка характеризує ступінь впевненості аналітика. Проте, при цьому ступінь суб'єктивізму результатів може виявитися досить високим, а інформація про те, яким чином отримані результати – незначною.

На нашу думку суб'єктивні ймовірності доцільно замінити нечіткими множинами. Застосування нечіткої логіки у процесі аналітики ринку нерухомості дасть змогу врахувати суперечливість, неповноту та недостовірність ринкових даних.

Нечіткі множини та їх різновид – нечіткі числа підходять для планування чинників у часі, коли їх майбутня оцінка ускладнена (не має достатніх ймовірнісних підстав). Таким чином, усі сценарії розвитку ринку нерухомості можуть бути зведені в один сценарій у формі трикутного числа, де виділяються три точки: мінімально можливий, найбільш очікуваний і максимально можливий.

Список джерел

1. Elder A. Trading for a Living: Psychology, Trading Tactics, Money Management / Alexander Elder. – John Wiley & Sons, 1993. – 304 p.
2. Шарп У. Инвестиции / Шарп У. Ф., Гордон А. Дж, Бейли Д. В.; пер. с англ.. – М.: Инфра-М, 2003. – 1028 с.
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Интрументы и техника оценки любых активов / Асват Дамодаран; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342с.
4. Киннард В. Новое мышление в теории оценки недвижимого имущества / В. Киннард [пер. с англ.] // Вопросы оценки. – 2008. – №1. – С. 2-9.
5. Эванс Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаніях / Эванс Фрэнк Ч., Бишоп Дэвид М.; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес-Букс, 2007. – 332 с.
6. Калініченко Ю. Моделювання тенденцій ринку нерухомості / Ю. В. Калініченко, В. В. Добровольська, А. Р. Абрамчук // Економічний аналіз : зб. наук.праць. – 2016. – Том 23. – № 1. – С. 28-36.
7. IFRS 13. Fair Value Measurement. http://www.iasplus.com/en/standards/ifrs /ifrs13
8. Бриллюэн Л. Научная неопределенность и информация / Леон Бриллюэн; пер. с англ. Т. А. Кузнецовой. – [2-е изд. стреотипное]. – М.: КомКнига, 2006. – 272 с.
9. Рейхман У. Дж. Применение статистики / У. Дж. Рейхман, пер. с англ. В.М. Шундеева. – М.: Статистика, 1969. – 296 с.
10. Шрейдер Ю. А. Некоторые проблемы теории научной информации / Ю. А. Шрейдер // НТИ. – №6, 1966. – С. 16-19.
11. Урсул А. Д. Проблема информации в современной науке. Философские очерки. / А. Д. Урсул. – М.: Наука, 1975. – 300 с.

© Калініченко Ю.В., 2016

8.6. Принципы построения параллельных численных методов и особенности применения искусственных нейронных сетей для решения прикладных задач

В активе человечества имеется не так много изобретений, которые, едва возникнув, быстро распространяются по всему миру. Одним из них является компьютер. Появившись в середине двадцатого столетия, он через несколько десятков лет повсеместно стал незаменимым инструментом и надежным помощником в обработке самой разнообразной информации – цифровой, текстовой, визуальной, звуковой и др. [1-3].

Известно, что первопричиной создания компьютеров была настоятельная необходимость быстрого проведения вычислительных работ, связанных с решением больших научно – технических задач. Любому пользователю, вынужденному применять вычислительную технику на пределе ее возможностей известно, что любой параллелизм направлен на повышение эффективности работы компьютера. Вот уже более полувека параллельные вычисления привлекают внимание самых разнообразных специалистов. Эта сфера деятельности затрагивает разработку численных методов, изучение структурных свойств алгоритмов и многое, многое другое. Но именно от численных методов во многом зависит, насколько успешно используется многопроцессорная вычислительная техника. В данной главе особое внимание уделяется узким местам, связанным с выявлением параллельных структур алгоритмов и программ и их отображением на архитектуру компьютеров для задач металлургического производства.

Принципы построения параллельных численных методов

Математическое моделирование базируется на использовании вычислительной техники. В настоящее время его значимость приобретает все более значительную роль в связи с тем, что для современной науки и техники необходимы данные о таких процессах, экспериментальное изучение которых в лабораторных или натуральных условиях очень сложно и дорого, а в некоторых случаях и просто невозможно.

Расширение возможностей в конструировании вычислительной техники всегда оказывало влияние на развитие вычислительной математики – в первую очередь численных методов и численного программного обеспечения. До недавнего времени технический прогресс не приводил к коренному изменению структуры вычислительных систем. Поэтому повышение быстродействия однопроцессорных ЭВМ и даже появление комплексов машин и систем с относительно небольшим числом одновременно работающих процессоров не потребовали существенного изучения ни численных методов, ни разработанного раннее программного обеспечения. Теперь положение меняется принципиально.

Характерным для всех новых вычислительных систем является возможность одновременного или параллельного использования для обработки информации большого числа процессоров. Для таких систем собирательным стало название *параллельные*. Их создание определило один из важнейших путей повышения скорости решения сложных и трудоемких больших задач. Опыт эксплуатации первых параллельных систем показал, что для эффективного их применения, нужно радикально изменять и структуру численных методов.

Существующее направление исследований в 80-х годах прошлого столетия было сформулировано академиком Г.И. Марчуком и получило название «*отображение проблем вычислительной математики на архитектуру вычислительных систем*» [4]. Оно включает в себя структурный анализ алгоритмов, изучение математических особенностей архитектур вычислительных систем, автоматизацию процессов распараллеливания программ, построение и исследование параллельных численных методов [5-7].

Основой построения параллельного алгоритма может служить как последовательный алгоритм, так и задача сама по себе. При распараллеливании последовательного алгоритма наиболее разумным представляется прагматический подход, а именно такой, когда в последовательных алгоритмах выявляются часто встречающиеся элементы, которые затем трансформируются в параллельную форму. В данной главе этот подход иллюстрируются на примерах распараллеливания арифметических выражений, векторных элементов алгоритмов

прогонки, а также на распараллеливании при помощи перестановок и рекурсий. Подобный путь исключительно важен, поскольку оказывается возможным сохранение и использование на параллельных ЭВМ созданного для обычных машин дорогостоящего программного обеспечения.

Создание и использование многопроцессорных систем в основном связывают с необходимостью повышать производительность и надежность, а также защищенность и живучесть систем. В данной главе реализована демонстрация того, как повышение производительности или ускорение вычислений могут быть получены за счет многопроцессорного режима обработки, определяемого как одновременная обработка двух и более фрагментов одной и той же программы двумя и более процессорами-блоками. В термин «программа» здесь включают одновременно несколько сходных процессов, как в классической задаче чтения-записи.

Некоторые особенности конструирования параллельных численных методов

Рассматриваемый в монографии класс задач моделируется на системах с распределенной памятью [8-10]. Однако основной постулат для таких систем можно сформулировать следующим образом [11]: «Для реальных задач полностью автоматическое распараллеливание имеющейся последовательной программы в принципе невозможно. Чтобы программа смогла выполняться на параллельной системе, программист должен явно представить себе, как именно данные и действия по их обработке распределяются по процессорам, и тем или иным способом сообщить об этом инструментальной системе, с помощью которой готовится параллельная программа». Объяснить этот постулат можно достаточно просто. Фундаментальное свойство систем с распределенной памятью – это наличие латентности коммуникаций, на несколько порядков превышающей время доступа процессора к собственной памяти [11]. Однако невозможность полностью автоматического распараллеливания имеющихся последовательных программ для их выполнения на кластерных системах, вовсе не означает неактуальности работ в этом направлении. Очевидно, что если вставлять в программу некоторые подсказки распараллеливателю, то такие программы

могут автоматически преобразовываться в программы, способные выполняться параллельно на вычислительных кластерах. В модели передачи сообщений параллельная программа представляет собой множество процессов, каждый из которых имеет собственное локальное адресное пространство. Взаимодействие между процессорами - обмен данными и синхронизация – осуществляется посредством передачи сообщений. Таким образом, с появлением массивно-параллельных вычислительных систем широкое распространение получили *коммуникационные библиотеки и интерфейсы, поддерживающие взаимодействие параллельных процессов*. Примерами специализированных библиотек являются библиотеки MPI (Message Passing Interface) и PVM (Parallel Virtual Machines). Эти библиотеки распространяются свободно и существуют в исходных кодах. MPI разработана в Аргонской Национальной лаборатории (США), PVM –разработка Окридской Национальной лаборатории, университетов штата Теннеси и Эмори (США).

Полное распараллеливания алгоритмов решения задач методом прямых

Далее рассмотрим вариант распараллеливания алгоритма вычислений по схеме метода прямых [12]. Поскольку этот алгоритм построен на точных кусочно-аналитических решениях, то эти обстоятельства должны каким-то образом способствовать процессу распараллеливания СЛАУ , которая уже будет включать в себя несколько другое функциональное наполнение. Для реализации этой идеи предлагается использовать метод прогонок. Итак, после дискретизации исследуемого дифференциального уравнения в частных производных получают обыкновенное дифференциальное уравнение вида

$$Y''_{p+\varepsilon_{x,1}}(\varepsilon_x) - \frac{1}{A} Y_{p+\varepsilon_{x,1}}(\varepsilon_x) = -\frac{1}{A} Y0_{p+E_{x,1}}(x), \quad (1)$$

где $p = \overline{1, 2m-1}$ номера сеточных узлов по координате;

$Y_{p+\varepsilon_{x,1}}(\varepsilon_x)$, $Y0_{p+\varepsilon_{x,1}}(\varepsilon_x)$ – соответствуют текущему и предыдущему временным слоям;

$A = Dt1\frac{a}{Dx1^2}$ – комплекс, имеющий нулевую размерность.

Общее решение уравнения (1) представляется в аналитическом виде:

$$Y_{p+на\varepsilon_{x,1}}(\varepsilon_x) = Y^*_{p+\varepsilon_{x,1}}(\varepsilon_x) + C_p C\eta\beta\varepsilon_x + Sn\beta\varepsilon_x, \qquad (2)$$

где C_p, D_p – константы интегрирования;

$Y^*_{p+\varepsilon_{x,1}}(\varepsilon_x)$ – частное решение неоднородного уравнения (1);

$\beta = \sqrt{\frac{1}{A}}$ – корни характеристического уравнения для уравнения (1).

После определения констант интегрирования из условий на узлах:

$$Y_{p+\varepsilon_{x,1}}(\varepsilon_x)_{|\varepsilon_{x=\pm1}} = Y_{p\pm1,1} \qquad (3)$$

получим

$$Y_{p+\varepsilon_{x,1}}(\varepsilon_x) = \left\{ \begin{array}{c} Y^*_{p+\varepsilon_{x,1}}(\varepsilon_x) + \frac{s\eta\beta(1+\varepsilon_x)}{sn2p}\left[Y_{p+1,1} - Y^*_{p+1,1}\right] + \\ + \frac{s\eta\beta(1-\varepsilon_x)}{s\eta 2p}\left[Y_{p-1,1} - Y^*_{p-1,1}\right] \end{array} \right\}, \qquad (4)$$

где $\left\{Y_{p+1,1} - Y^*_{p+1,1}\right\}$ – неизвестные сеточные функции. Положив в (4) ε_x=0, получим СЛАУ с функциональным наполнением $\left\{C_p, D_p, f_{p,1}\right\}$:

$$\left. \begin{array}{l} C_p = D_p = \frac{1}{2c\eta\beta} = \frac{s\eta\beta}{s\eta 2\beta} \\ f_{p,1} = C_p Y^*_{p+1,1} - Y^*_{p,1} + D_p Y^*_{p-1,1} \end{array} \right\}, \; p = \overline{1, 2m-1}, \qquad (5)$$

где гиперболические функции являются линейными комбинациями базисного решения двухточечной краевой задачи, а правые части совокупностью его частных решений.

Поскольку алгоритм построен на точных кусочно-аналитических решениях, то эти обстоятельства должны каким-то образом способствовать процессу распараллеливания СЛАУ в виде 2. Для реализации этой идеи предлагается использовать метод прогонок [30, 32,33]. Известно, что в методе прогонок процедура прямой прогонки реализуется рекуррентно

формированием двух последовательностей E_p, G_p, $p=\overline{1,2m-1}$, и обратная в направлении убывания индекса p от $p=2m-1$ до $p=1$. Старт этих процедур обеспечивается входными параметрами задачи:

$$\left.\begin{aligned} &E_0=0, G_0=Y_{0,1}=TW(t_j),\\ &Y_{2m,1}=TL(t_j) \end{aligned}\right\}. \tag{6}$$

Оказывается, что использование функционального наполнения для коэффициентов СЛАУ C_p, D_p и правых частей $f_{p,1}$ в форме (5)-(6), позволяет реализовать процедуру прямой прогонки в конечном виде:

$$\left.\begin{aligned} &E_p=\frac{s\eta(\beta p)}{s\eta\beta(p+1)},\\ &G_p=\frac{1}{s\eta\beta(p+1)}\left[Y_{0,1}-\sum_{i=1}^{p}s\eta(\beta i)f_{i,1}\right] \end{aligned}\right\}. \; p=\overline{1,2m-1}, \tag{7}$$

как функций номера сеточных узлов.

Решение СЛАУ окончательно принимает следующий вид:

$$Y_{2m-\nu,1}(\nu)=\frac{1}{s\eta\beta(2m)}\left\{\begin{aligned} &s\eta\beta(2m-\nu)\left[Y_{2m,1}-\sum_{i=1}^{\nu}\frac{s\eta i\beta}{s\eta\beta}f_{2m-i,1}\right]+\\ &+s\eta(\beta\nu)\left[Y_{0,1}-\sum_{i=0}^{2m-\nu-1}\frac{s\eta i\beta}{s\eta\beta}f_{i,1}\right] \end{aligned}\right\}, \nu=\overline{1,2m-1}, \tag{8}$$

где

$$f_{p,1}=Y^*_{p+1,1}-2cn\beta\,Y^*_{p,1}+Y^*_{p-1,1}. \tag{9}$$

Для конкретизации формы частных решений, входящих в правую часть (1) в неявной форме, допустим квадратичную зависимость по ε_x начальной функции $Y0_{p+\varepsilon_{x,1}}(\varepsilon_x)$:

$$Y0_{p+\varepsilon_{x,1}}(\varepsilon_x)=Y0_{p,1}+\varepsilon_x Y0_{p,2}+\varepsilon_x^2 YO_{p,3}, \tag{10}$$

где

$$\left.\begin{aligned} Y0_{p,2} &= \frac{1}{2}(Y0_{p+1,1} - Y0_{p-1,1}), \\ Y0_{p,3} &= \frac{1}{2}(Y0_{p+1,1} + Y0_{p-1,1} - 2Y0_{p,1}). \end{aligned}\right\} \qquad (11)$$

– симметричные разностные операторы первого и второго порядка.

Легко убедиться, что функция

$$Y^*_{p+\varepsilon_x,1}(\varepsilon_x) = \left\{\left(Y0_{p,1} + 2A \cdot Y0_{p,3}\right) + \varepsilon_x Y0_{p,2} + \varepsilon^2 Y0_{p,3}\right\} \qquad (12)$$

тождественно удовлетворяет исходному уравнению (11) и, следовательно, является его частным решением.

Если гиперболические функции $\{c\eta\mu, s\eta\mu\}$, входящие в правую часть решения (8), привести к каноническому виду

$$\begin{Bmatrix} c\eta\mu \\ s\eta\mu \end{Bmatrix} = \frac{1}{2}(1 \pm \ell^{-2\mu})\ell^{\mu} = \ell^{\mu}\begin{Bmatrix} \bar{c}\eta\mu \\ \bar{s}\eta\mu \end{Bmatrix}, \qquad (13)$$

то после подстановки в (13), получим регулярную форму решения:

$$Y_{2m-\nu,1}(\nu) = \left\{\begin{aligned} &\ell^{-\beta\nu}\frac{\bar{s}\eta\beta(2m-\nu)}{\bar{s}\eta\beta(2m)}\left[Y_{2m,1} - \sum_{i=1}^{\nu}\ell^{-\beta(1-i)}\frac{\bar{s}\eta i\beta}{\bar{s}\eta\beta}\bar{f}_{2m-i,1}\right] + \\ &\ell^{-\beta(2m-\nu)}\left[Y_{0,1} - \sum_{i=1}^{2m-\nu-1}\ell^{-\beta(1-i)}\frac{\bar{s}\eta i\beta}{\bar{s}\eta\beta}\bar{f}_{i,1}\right] \end{aligned}\right\}, \nu = \overline{1, 2m-1}, \qquad (14)$$

где

$$\bar{f}_{i,1} = \left\{\left[Y^*_{p+1,1} + Y^*_{p-1,1}\right]\ell^{-\beta} - 2\bar{c}\eta\beta Y^*_{p,1}\right\}. \qquad (15)$$

Таким образом, алгоритм (13) – (15) абсолютно устойчив для любых входных данных, имеет максимальную параллельную форму и, следовательно, минимально возможное время его реализации на параллельных вычислительных устройствах. Если можно назначить один процессор на один узел расчета, то становится возможным проведение расчетов во всех узлах сеточной области параллельно и одновременно. В общем случае, чем больше ярусов, ширина которых равна числу независимых устройств параллельной вычислительной системы на данном алгоритме. Подобные концепции получили название концепции неограниченного параллелизма. Кроме этого, применительно к

параллельному вычислению арифметических выражений в нем отделена погрешность исходных данных от операций округления, свойственная реальным ПЭВМ. Это стало возможным в связи с тем, что при таком подходе вообще исключается рекуррентная структура вычисления векторов решений, которая, как правило, и приводит к накапливанию ошибок округления.

Распараллеливание СЛАУ на моделях с непрерывным временем

Рассмотренный выше алгоритм распараллеливания СЛАУ, использующий метод прямых (11) – (15), привел к построению точного алгоритма, разрешенного относительно искомых сеточных функций $Y_{2m-\nu,1}$. Функционально он зависит только от номера сеточного узла $\nu = \overline{1, 2m-1}$ и имеет максимальную параллельную форму. Действительно, если можно назначить один процессор на один узел расчета, то становится возможным проведение расчетов во всех узлах сеточной области параллельно и одновременно. На данном примере мы рассмотрим очень важный вопрос, касающийся реализации алгоритмов на любых компьютерах. Дело в том, что при решении нестационарных задач явными или неявными методами почти всегда расчеты ведутся по временным слоям, последовательно слой за слоем. Поэтому счет по временным слоям особенно эффективен на параллельных вычислительных системах с общей памятью. Если задача настолько большая, что информация о соседнем слое не вмещается в оперативную память, то приходится пользоваться медленной памятью и тогда возникают проблемы. Время переноса информации о слое из медленной памяти в оперативную пропорционально числу точек в слое. Время нахождения решения задачи на очередном слое также пропорционально числу точек в слое. Но время выполнения одной операции значительно меньше среднего времени пересылки единицы информации из медленной памяти в оперативную. Поэтому при счете по временным слоям большая часть времени будет уходить на организацию пересылок, т. е. тратится непроизводительно. Можно ли каким – либо способом повысить эффективность использования медленной памяти в эволюционных по времени алгоритмах и, если можно, то как? Ответ на данный вопрос дает более детальное изучение графа

алгоритма. Рассмотренные выше примеры убедительно показали, что во многих алгоритмах имеется хороший запас параллелизма. Однако все рассмотренные примеры были относительно простыми, а графы алгоритмов почти очевидными. Тем не менее, на этих примерах удалось нащупать некоторые принципы проведения исследований структуры алгоритмов. Во – первых, представление графов зависимостей линейными функциями открывает большие возможности в изучении параллелизма в программах как на микроуровне, так и на макроуровне. По существу программы, эквивалентные по графам алгоритма, представляют различные записи одного и того же алгоритма. Проведенные выше исследования показали, что выявленный параллелизм будет *максимальным* только тогда, когда он сформирован на аналитических решениях исследуемой задачи. Проиллюстрируем это утверждение еще раз на примере решения задачи для уравнения теплопроводности, но с непрерывным временем. Применяя интегральное преобразование Лапласа по ε_t получим вместо уравнения (1) его аналог в поле изображений:

$$\overline{Y''}_{p+\varepsilon_{x,1}}(S,\varepsilon_x)-\frac{S}{A}\overline{Y}_{p+\varepsilon_{x,1}}(S,\varepsilon_x)=-\frac{1}{A}Y0_{p+\varepsilon_{x,1}}(\varepsilon_x), \qquad (17)$$

где $\overline{Y_{p+\varepsilon_x,1}(s,\varepsilon_x)}$ - изображение оригинала $Y_{p+\varepsilon_{x,1}}(\varepsilon_t,\varepsilon_x)$.

Здесь s является комплексным числом, причем предполагается, что вещественная часть его будет положительной. После выкладок, соответствующих методу прямых (1) – (15), подучим решение уравнения (17) в поле изображений:

$$\overline{Y}_{2m-\nu,1}(S)=\frac{1}{s\eta\beta(2m)}\left\{\begin{array}{l}\left[\overline{Y}_{2m,1}(S)s\eta\beta(2m-\nu)+\overline{Y}_{0,1}(S)s\eta(\beta\nu)\right]- \\ -\frac{2}{s}\left[\begin{array}{l}s\eta\beta(2m-\nu)\sum\limits_{i=1}^{\nu}\frac{s\eta(i\beta)}{s\eta\beta}f_{2m-i,1}(S)+ \\ +s\eta(\beta\nu)\sum\limits_{i=1}^{2m-\nu-1}\frac{s\eta(i\beta)}{s\eta\beta}f_{i,1}(S)\end{array}\right]\end{array}\right\},\nu=\overline{1,2m-1}, \qquad (18)$$

где $\overline{Y}_{2m,1}(S),\overline{Y}_{0,1}(S)$ – известные изображения граничных функций;

$\beta = \sqrt{\frac{S}{A}}$ – корни характеристического уравнения $\beta^2 - \frac{s}{A} = 0$,

$$\left\{ \begin{array}{l} f_{p,1}(\varepsilon_x) = Y^*_{p+1,1} - 2c\eta(\beta) Y^*_{p,1} + Y^*_{p-1,1}, \\ Y^*_{p+\varepsilon_x,1}(\varepsilon_x) = \frac{1}{s} YO_{p+\varepsilon_x,1}(\varepsilon_x) + 2\frac{A}{s^2} YO_{p,3} \end{array} \right\}, \qquad (19)$$

– совокупность частных решений неоднородного уравнения (17), учитывающих эволюцию процесса во времени.

Преобразуем выражение для функции $f_{p,1}(\varepsilon_x)$ к виду

$$f_{p,1}(s) = \{\frac{1}{s}[YO_{p+1,1} + YO_{h-1,1} - 2\, c\eta\beta\, YO_{p,1}] + 4\frac{A}{s^2} YO_{p,3}(1 - c\eta\beta)\}. \qquad (20)$$

Легко убедиться, что второе слагаемое в (20) при $S \to 0$ не имеет особых точек, т.е. она является устранимой. Для доказательства достаточно воспользоваться представлением гиперболической функции $c\eta\beta$ в (2.40) в виде степенного ряда.

Допустим, что изображениями граничных функций $\overline{Y}_{2m,1}(S), \overline{Y}_{0,1}(S)$ являются выражения:

$$\overline{Y}_{2m,1}(S) = \frac{YL}{S},\ \overline{Y}_{0,1}(S) = \frac{YW}{S}, \qquad (21)$$

где YL, YW – константы, соответствующие постоянным граничным условиям.

Следовательно, в качестве особых точек изображения (18) выступают простые полюсы:

$$\left\{ \begin{array}{l} S = 0, \\ S_k = -\delta_k^2 \frac{A}{m^2}, k = 1,2. \end{array} \right. \qquad (22)$$

где $\delta_k = n\,\overline{s}_k, n = 1,2,3,...$ – бесконечное множество простых полюсов, соответствующих нулям функций

$$s\eta\left(m\sqrt{\frac{s_{1,n}}{A}}\right)=0,\ \left(m\sqrt{\frac{s_{1,n}}{A}}\right)=(\sqrt{-1})\cdot\delta_{1,n},\ \delta_{1,n}=pi\cdot n,$$

$$c\eta\,(m\sqrt{\frac{s_{2,n}}{A}})=0,\ (m\sqrt{\frac{S_{2,n}}{A}})=(\sqrt{-1})\cdot\delta_{2,n},\ \delta_{2,n}=pi\cdot(2n-1)/2.$$

(23)

Для такого класса изображений легко найти оригиналы изображения (18) с помощью табличных функций, что соответствует сумме вычетов по всем особым точкам (23), расположенным в порядке возрастания их модулей.

Вычет при $S=0$ равен

$$Y^{кв.}_{2m-\nu,1}(\varepsilon_t)=\left(1-\frac{\nu}{2m}\right)YL+\left(\frac{\nu}{2m}\right)YW=1, \qquad (24)$$

что соответствует квазистационарному режиму.

В общем случае, получим:

$$Y_{2m-\nu,1}(E_t)=\left\{\begin{array}{l} Y^{кв.}_{2m-\nu,1}(E_t)-\dfrac{4}{pi}\sum\limits_{k=1}^{\infty}\dfrac{(-1)^{k+1}}{(2k-1)}\cos\delta_{2,k}(1-\dfrac{\nu}{m})\ell^{-\delta^2_{2,k}\tau au}+ \\ \dfrac{2}{pi}\sum\limits_{k=1}^{\infty}\dfrac{(-1)^{k+1}}{k}W_{\nu,k}(S_k)\ell^{-\frac{\delta^2_{1,k}}{4}\tau au_t} \end{array}\right\}, \qquad (25)$$

где

$$W_{\nu,k}(S_k)=\left\{\begin{array}{l} \left[\sin\left(\left(1-\dfrac{\nu}{2m}\right)\delta_{1,k}\right)\sum\limits_{i=1}^{\nu}\dfrac{\sin(i\frac{\delta_{1k}}{2m})}{\sin(i\frac{\delta_{1,k}}{2m})}f_{2m-i}(S_k)\right]+ \\ +\left[\sin\left(\left(\dfrac{\nu}{2m}\right)\delta_{1,k}\right)\sum\limits_{i=1}^{2m-\nu-1}\dfrac{\sin(i\frac{\delta_{1,k}}{2m})}{\sin(i\frac{\delta_{1,k}}{2m})}f_i(S_k)\right] \end{array}\right\} \qquad (26)$$

– ядро преобразования.

Функция $f_{p,1}(S_k)$, включающая элементы начальной функции, вычисляется по формуле:

$$f_{p,1}(S_k)=\left[\begin{array}{l}-\dfrac{16}{\delta^2_{1,k}}\left(1-\cos\left(\dfrac{\delta_{1,k}}{2m}\right)\right)YO_{p,3}+\\ \left((Y0_{p+1,1}+YO_{p-1,1}-2\cos(\dfrac{\delta_{1,k}}{2m})YO_{p,1})\right)\end{array}\right], \qquad (27)$$

где все обозначения соответствуют принятым ранее в (11)-(21).

Тестирование этого решения было реализовано на примере задачи о тепловом ударе при $YL=YW=1$ из работы [13] (стр. 92, ф. (29)). Сравнение изменения температуры в срединной плоскости ($p=m$) показало, что их значения практически совпадают.

С позиции распараллеливания разработанный алгоритм имеет максимальную параллельную форму и, следовательно, минимально возможное время его реализации на «$2m-1$» параллельных вычислительных устройствах. В отличие от метода прямых, где в $(1)-(15)$ использовалась разностная аппроксимация по временной переменной, в данной редакции решение (26) является непрерывным по времени и, как показало тестирование, временной шаг $Dt1$ может быть выбран *произвольно*. Следовательно, если мы имели аппроксимацию во временной области, соответствующую первому порядку аппроксимации по времени, то в данной схеме аппроксимация соответствует точному решению, так как абсолютно не зависит от величины шага $Dt1$ на произвольно заданном временном промежутке. Следовательно, в такой редакции становится возможным распараллеливание алгоритма по временным слоям. Эффективность такой организации параллельных вычислений может оказаться определяющей при решении нестационарных больших задач на параллельных вычислительных системах с распределенной памятью. Как показывает данный пример, такой подход может быть полезным для исследования эффективного использования медленной памяти.

Прогноз состояния оборудования на базе искусственных нейронных сетей с экзогенными факторами

В настоящее время угледобывающий сектор Украины является наиболее уязвимым с точки зрения износа основных фондов. Анализ показал, что в последнее время наблюдается негативная динамика развития угольной отрасли, на что влияют такие факторы, как высокий износ и устаревшее оборудования, низкий уровень его амортизации. В связи с этим все чаще возникают аварийные ситуации, связанные с отказом в работе оборудования. Для решения проблемы высокой аварийности на угольных предприятиях требуется проводить качественную диагностику и прогноз состояния горно-шахтного оборудования, что, в свою очередь, приводит к необходимости разработки современных способов оценки и прогноза параметров, характеризующих техническое состояние шахтных агрегатов. На сегодняшний день существует огромное количество способов прогноза [14, 15], однако одним из наиболее эффективных способов является применение искусственных нейронных сетей для оценки и прогноза состояния оборудования. Предлагаемый способ предусматривает выбор диагностических признаков, разработку структуры моделей оценки и прогноза, обучение и оценку адекватности этих моделей [16].

В качестве объекта исследования был выбран вентилятор главного проветривания как один из наиболее важных объектов в работе угледобывающего предприятия. Для анализа его работоспособности используются датчики температуры, установленные на поверхности оборудования, и контроля уровня вибрации по трем осям, которые снимают показания с определенной частотой.

Для прогноза анализируемых признаков, а именно, температуры и уровня вибрации по трем осям, рассмотрим искусственную нейронную сеть нелинейной регрессии с экзогенными факторами [17]. На рис. 1 представлена обобщенная структура модели такой нейронной сети. Модель NARX представлена в виде:

$$y_j^{(1)}(n) = f^{(1)}(s_j^{(1)}(n)), \tag{28}$$

$$s_j^{(1)}(n) = b^{(1)} + \sum_{l=1}^{M^{(0)}} w_{lj}^{(1)} y^{(0)}(n-l) + \sum_{l=1}^{M1^{(0)}} w1_{lj}^{(1)} z1^{(0)}(n-l) + \sum_{l=1}^{M2^{(0)}} w2_{lj}^{(1)} z2^{(0)}(n-l), \quad (29)$$

$$y^{(2)}(n) = f^{(2)}(b^{(2)} + \sum_{i=1}^{N^{(1)}} w_i^{(2)} y_i^{(1)}(n)), \quad (30)$$

где $j \in \overline{1, N^{(1)}}$, $N^{(k)}$ – количество нейронов в k-м слое, $M^{(k)}$, $M1^{(k)}$, $M2^{(k)}$ – задержка в k-м слое; $w_{lj}^{(1)}(n)$, $w1_{lj}^{(1)}(n)$, $w2_{lj}^{(1)}(n)$ – весовые коэффициенты связи от нейрона в момент времени $n-l$ к j-му нейрону в первом слое в момент времени n; $w_i^{(2)}(n)$ – весовой коэффициент связи от i-го нейрона к нейрону во втором слое в момент времени n; $y_j^{(1)}(n)$ – выход j-го нейрона в первом слое; $y^{(2)}(n)$ – выход нейрона во втором слое; $f^{(k)}$ – функция активации нейронов k-го слоя (логистическая функция или гиперболический тангенс).

Для прогнозирования показателя температуры в качестве входного параметра выступают показания датчика температуры поверхности оборудования. Поскольку на увеличение температуры влияет значение уровня вибрации, то показания со всех трех осей выступают в качестве экзогенных факторов. Структура сети изменится в данном случае изменится следующим образом: в качестве входного параметра $X(k)$ будет выступать ряд показаний температуры, а в качестве экзогенных факторов $Z_1(k)$, $Z_2(k)$, $Z_3(k)$ будут выступать значения уровней вибраций по оси X, Y, Z соответственно.

Для прогнозирования каждого из показаний уровня вибраций структура сети будет иметь следующую структуру: в качестве входного (прогнозируемого) параметра $X(k)$ будет выступать показатель уровня вибрации, а в качестве экзогенного фактора $Z_1(k)$ будет выступать показание температуры.

Таким образом, для прогнозирования основных показателей состояния оборудования используется 4 сети NARX, которые отличаются структурой.

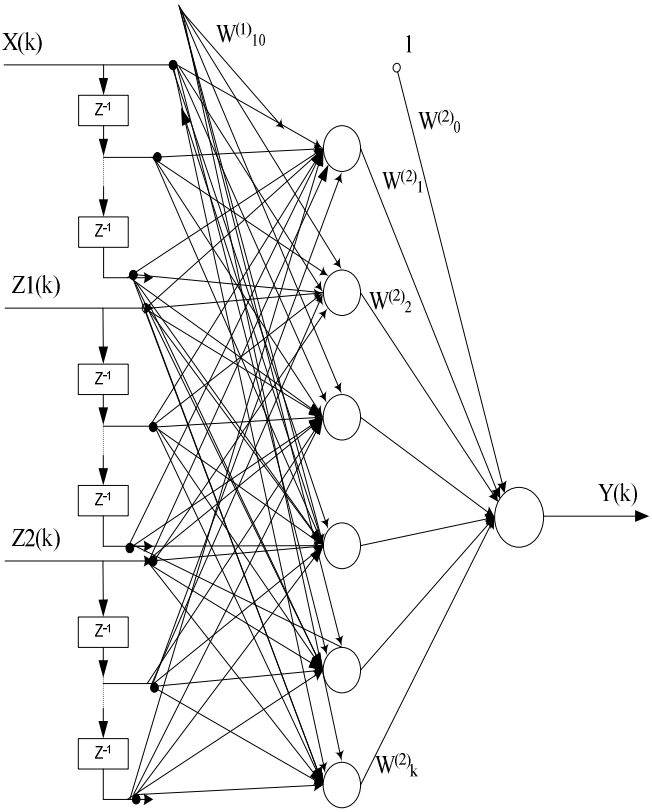

Рис. 1. Структура сети нелинейной авторегрессии с экзогенными факторами (NARX)

Для определения точности прогнозируемого значения были проведены численные эксперименты. В качестве входных данных была взята выборка реальных показании температуры. Результаты экспериментов приведены в таблице 1. Как видно из приведенных результатов, ошибка прогноза составляет 7%, что допустимо для выбранного объекта.

Для полного анализа состояния оборудования на основе прогнозируемых значений предлагается использовать нечеткую искусственную нейронную сеть, структура которой показана на рис. 2.

Таблица 1.

Результаты прогноза с применением ИНС NARX.

исходные данные	30,00	40,00	45,00	46,00	74,00	79,00	56,00	47,00	36,00	65,00
NARX	31,18	40,01	46,10	46,23	77,91	81,25	56,12	47,03	36,82	65,60
исходные данные	79,00	93,00	74,00	31,00	33,00	68,00	56,00	64,00	62,00	44,00
NARX	80,39	97,81	76,13	32,62	33,50	69,05	56,32	64,51	64,60	44,95

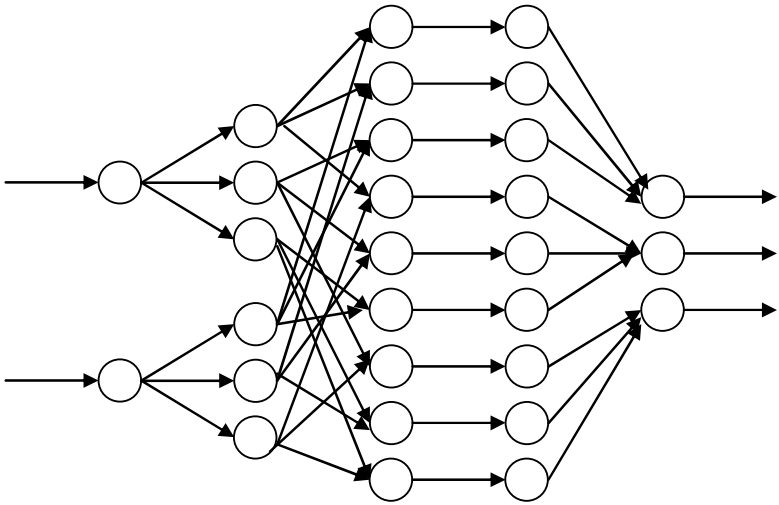

Рис. 2. Структура нечеткой нейронной сети.

Модель нечеткой нейросети для оценки состояния шахтного оборудования формируется по следующему принципу:

– входной (нулевой) слой содержит нейроны, которые соответствуют диагностическим признакам, количество нейронов $N^{(0)} = n$. Для рассматриваемого объекта исследования количество входных признаков будет равно 4;

– первый слой реализует фаззификацию, а его нейроны соответствуют качественным значениям диагностических

признаков, количество нейронов $N^{(1)} = \sum_{i=1}^{n} n_i$, где n_i – количество качественных значений для i-й входной лингвистической переменной;

– второй слой реализует агрегирование подусловий, а его нейроны соответствуют условиям, количество нейронов $N^{(2)} = \prod_{i=1}^{n} n_i = r$, где r – количество нечетких правил;

– третий слой реализует активизацию правил, а его нейроны соответствуют заключениям, количество нейронов $N^{(3)} = \prod_{i=1}^{n} n_i = r$;

– четвертый (выходной) слой реализует агрегирование заключений, а его нейроны соответствуют качественным значениям комплексной оценки состояния, количество нейронов $N^{(4)} = q$, где q – количество качественных значений выходной лингвистической переменной.

Для простоты описания состояния оборудования было принято решение использовать 3 качественных состояния работы оборудования: «нормальный режим работы», «предаварийный режим работы», «аварийный режим работы». Согласно входным и выходным качественным оценкам были установлены условные границы интервалов работы для ГШО класса 2 [18]. Так, для нормального режима работы значение температуры должно быть менее 70°С, для предаварийного – в диапазоне от 70°С до 80°С, а для аварийного – более 80°С. Аналогично для значений уровня вибрации значения будут такими: нормальный режим работы – менее 4,5 мм/сек, предаварийный режим – от 4,5 мм/сек до 11,2 мм/сек, для аварийного – более 11,2 мм/сек.

Каждому из интервалов поставлена в соответствие определенная функция принадлежности. Первая функция принадлежности описывается следующим образом: на первом интервале, который соответствует эксплуатации ГШО без ограничения сроков, функция должна иметь примерно одинаковое значение. От точки конца первого интервала и до

начала границы третьего интервала она должна убывать примерно до нуля.

Вид второй функции принадлежности для интервала, соответствующего эксплуатации ГШО с ограниченным сроком, определяется следующим образом: на середине второго интервала она должна стремиться к единице, а на границах интервала она должна стремиться к нулю.

Третья функция принадлежности определяется так: для интервала, соответствующего непригодной эксплуатации, функция должна иметь примерно одинаковое значение, а в точке окончания первого интервала ее значение должно стремиться к нулю. В работе [19] приведены возможные функции принадлежности и расчет значений основных параметров.

Для обучения предложенных прогнозирующих моделей искусственных нейронных сетей был выбран критерий адекватности модели, что означает выбор таких значений параметров $w_{ij}^{(1)}$ $w1_{lj}^{(1)}$, $w2_{lj}^{(1)}$, и $w_i^{(2)}$, которые будут обеспечивать минимум среднеквадратичной погрешности (разницы между выходом по модели и тестовым выходом):

$$F = \frac{1}{P}\sum_{p=1}^{P}(y_p - d_p)^2 \to \min_{w_{ij}^{(1)}, w1_{ij}^{(1)}, w2_{ij}^{(1)}, w_i^{(2)}}, \qquad (31)$$

где P – количество тестовых реализаций; y_p – прогноз, полученный по модели; d_p – тестовый прогноз.

Для обучения модели, выдающей качественную оценку состояния ГШО, выбран критерий адекватности модели, который означает выбор таких значений параметров трех функций принадлежности a_i и b_i, m_i и σ_i, c_i и d_i соответственно которые доставляют минимум среднеквадратичной ошибки (разности выхода по модели и желаемого выхода)

$$F = \frac{1}{P}\frac{1}{q}\sum_{p=1}^{P}\sum_{j=1}^{q}(y_{pj} - d_{pj})^2 \to \min_{a_i, b_i, m_i, \sigma_i, c_i, d_i}, \qquad (32)$$

где P – количество тестовых реализаций, $y_p = (y_{p1}, ..., y_{pq})$ – оценка состояния, полученная по модели, $d_p = (d_{p1}, ..., d_{pq})$ – желаемая оценка состояния.

Обучение моделей нейронных сетей подчинено критериям (31) и (32), для чего может быть использован алгоритм обратного распространения и генетический алгоритм [20].

Рассмотрим алгоритм обратного распространения ошибки для обучения ИНС NARX с одним экзогенным фактором.

1. Номер итераций обучения $n=1$, инициализация всех порогов $b^{(1)}(n), b^{(2)}(n)$ и весовых коэффициентов $w_{lj}^{(1)}(n)$, $l \in \overline{1, M^{(0)}}$, $w1_{lj}^{(1)}(n), l \in \overline{1, M1^{(0)}}$, $j \in \overline{1, N^{(1)}}$, $w_i^{(2)}(n)$, $i \in \overline{1, N^{(1)}}$, где $N^{(1)}$ – количество нейронов в первом слое, $M^{(k)}, M1^{(k)}$ – задержка в k-ом слое.

2. Задается обучающее множество $\{(x_\mu, z1_\mu, d_\mu) \mid x_\mu \in R, z1_\mu \in R, d_\mu \in R\}$, $\mu \in \overline{1, P}$, де x_μ – μ-тое исходное значение признака, который прогнозируется, $z1_\mu$ – μ-е значение экзогенного фактора на входе, d_μ – μ-е выходное значение признака, который прогнозируется, P – мощность обучающего множества.

3. Начальное вычисление выходного сигнала для каждого слоя

$$M = \max\{M^{(0)}, M1^{(0)}\} \tag{33}$$

$$y^{(0)}(n-v)=0,\ z1^{(0)}(n-v)=0,\ v \in \overline{1, M}. \tag{34}$$

4. Вычисление выходного сигнала для каждого слоя (прямой ход)

$$y_j^{(1)}(n) = f^{(1)}(s_j^{(1)}(n)), \tag{35}$$

$$s_j^{(1)}(n) = \sum_{l=0}^{M^{(0)}} w_{lj}^{(1)}(n) y^{(0)}(n-l) + \sum_{l=1}^{M1^{(0)}} w1_{lj}^{(1)}(n) z1^{(0)}(n-l), \tag{36}$$

$$y^{(2)}(n) = f^{(2)}(s^{(2)}(n)),\ s^{(2)}(n) = \sum_{i=0}^{N^{(1)}} w_i^{(2)}(n) y_i^{(1)}(n), \tag{37}$$

$$y^{(0)}(n) = x_\mu,\ z1^{(0)}(n) = z1_\mu, \tag{38}$$

где $j \in \overline{1, N^{(1)}}$, $N^{(1)}$ – число нейронов в первом слое, $w_{lj}^{(1)}(n), w1_{lj}^{(1)}(n)$ – весовой коэффициент связи от входного нейрона в момент времени $n-l$ к *j*-му нейрону в первом слое в момент времени n, $w_i^{(2)}(n)$ весовой коэффициент связи от i-го нейрона к выходному нейрону в момент времени n, $y_j^{(1)}(n)$ – выход *j*-го нейрона в первом слое, $y^{(2)}(n)$ – выход нейрона во втором слое, $f^{(k)}$ – функция активации нейронов *k*-го слоя. Считается, что $w_{0j}^{(1)}(n) = b^{(1)}(n), y_0^{(1)}(n) = 1, w_0^{(2)}(n) = b^{(2)}(n), y_0^{(1)}(n) = 1$.

5. Вычисление среднеквадратичной ошибки сети

$$E(n) = \frac{1}{2} e^2(n), \tag{39}$$

$$e(n) = y^{(2)}(n) - d_\mu. \tag{40}$$

6. Настройка синаптических весов (обратный ход)

Для настройки весовых коэффициентов используется рекурсивный алгоритм, сначала применяется к выходным нейронов сети, а затем проходит сеть в обратном направлении первого слоя. Синаптические весовые коэффициенты настраиваются по формуле:

$$w_i^{(2)}(n+1) = w_i^{(2)}(n) - \eta \frac{\partial E(n)}{\partial w_i^{(2)}(n)}, \tag{41}$$

$$w_{lj}^{(1)}(n+1) = w_{lj}^{(1)}(n) - \eta \frac{\partial E(n)}{\partial w_{lj}^{(1)}(n)}, \tag{42}$$

$$w1_{lj}^{(1)}(n+1) = w1_{lj}^{(1)}(n) - \eta \frac{\partial E(n)}{\partial w1_{lj}^{(1)}(n)}, \tag{43}$$

где η – параметр, определяющий скорость обучения (при большом η обучение происходит быстрее, однако увеличивается вероятность получить неверное решение), $0 < \eta < 1$.

$$\frac{\partial E(n)}{\partial w_i^{(2)}(n)} = y_i^{(1)}(n) g^{(2)}(n), \tag{44}$$

$$\frac{\partial E(n)}{\partial w_{lj}^{(1)}(n)} = y^{(0)}(n-l)g_j^{(1)}(n),$$

(45)

$$\frac{\partial E(n)}{\partial w1_{lj}^{(1)}(n)} = z1^{(0)}(n-l)g_j^{(1)}(n),$$

(46)

$$g^{(2)}(n) = f'^{(2)}(s^{(2)}(n))(y^{(2)}(n) - d_\mu),$$

(47)

$$g_j^{(1)}(n) = f'^{(1)}(s_j^{(1)}(n))w_j^{(2)}(n)g^{(2)}(n).$$

(48)

7. Проверка условия завершения

Если $n \bmod P > 0$, то переход к 4.

Если $n \bmod P = 0$ и $\frac{1}{P}\sum_{s=1}^{P} E(n-P+s) > \varepsilon$, то $n = n+1$, переход к 2.

Если $n \bmod P = 0$ и $\frac{1}{P}\sum_{s=1}^{P} E(n-P+s) < \varepsilon$, то обучение завершено.

Для численного исследования процедуры обучения нечеткой ИНС качественной оценки состояния ГШО было использовались три типа генетического алгоритма (табл. 2). Первый тип исследует все пространство поиска и не является направленным. Для этого типа возможна потеря лучших решений. Он требует значительного времени поиска. Второй тип является направленным. Для этого типа возможно попадание в локальный оптимум. Третий тип является комбинированным, т.е. совмещает направленность поиска с исследованием всего пространства поиска.

В результате проведения экспериментов по диагностике состояния оборудования были получены следующие результаты, представленные на рис.3, рис.4.

Проведено численное исследование, которое позволило определить, что предложенные способы прогноза параметров и диагностики являются эффективным, а предложенные модели являются адекватными. Вероятность ошибки комплексной работы предложенных ИНС составила 7%.

Таблица 2.

Структура генетических алгоритмов трех типов

Операторы генетических алгоритмов	Типы генетических алгоритмов		
	Тип 1	Тип 2	Тип 3
Репродукция	равновероятный отбор	линейно упорядоченный отбор	комбинация равновероятного и линейно упорядоченного отбора
Кроссинговер	равновероятный, отбор особей – скрещивание лучших особей с худшими	равновероятный, отбор особей – скрещивание лучших особей с лучшими	равновероятный, отбор особей –комбинация скрещиваний лучших особей с худшими и лучших особей с лучшими
Мутация	однородная с высокой вероятностью	однородная с низкой вероятностью	неоднородная
Редукция	равновероятная схема	селекционная схема	комбинация равновероятной и селекционной схемы

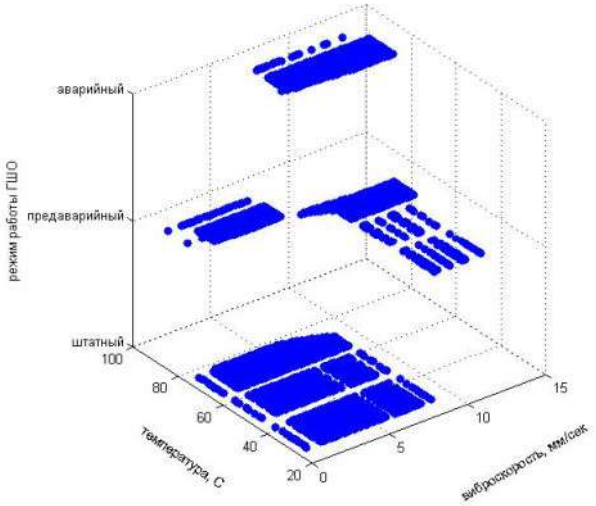

Рис. 3. Результаты работы разработанной модели ИНС с тестовыми данными

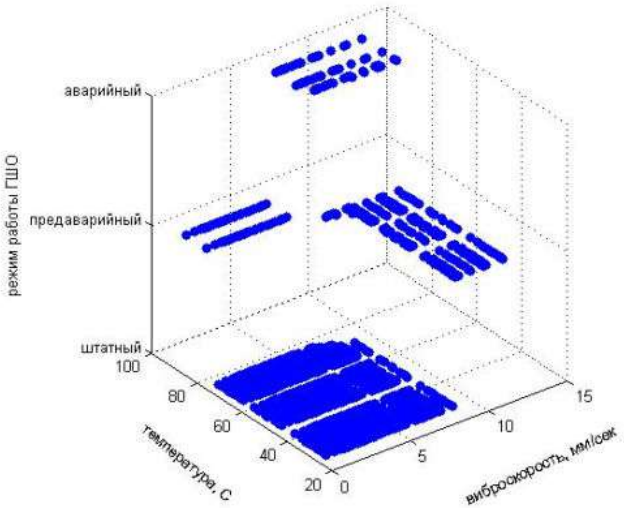

Рис. 4. Результаты моделирования с практическими данными

Преимущества предлагаемого способа заключаются в следующем

1. Представление актуальной информации о состоянии оборудования за счет постоянного снятия и анализа показаний вибрации и температуры позволит находится ГШО в безотказном состоянии на протяжении всего срока эксплуатации;

2. Заблаговременное предупреждение о дефектах узлов оборудования за счет прогнозирования состояния позволит предотвратить сбои в технологическом процессе, предотвратить или минимизация последствий аварийных ситуаций, обеспечить пользователя необходимой информацией для принятия решений о необходимости ремонта оборудования.

Таким образом, применение программного комплекса прогноза и диагностики ГШО позволит не только поддерживать коэффициент надежности оборудования на уровне, заложенном при проектировании разработчиком (производителем), но и повышать за время эксплуатации ГШО, что приводит к повышению эксплуатационной рентабельности. Кроме этого, каждое угледобывающее предприятие Украины в зависимости от специфики и производительности дает в сутки определенный объем добытого угля. Так, например, для шахты «1/3

Новогродовская» ГП «Селидовуголь» норма добычи угля в сутки составляет примерно 3 тысячи тонн. При возникновении аварийной ситуации на добычном участке все работы по добыче угля прекращаются и ведутся ремонтные работы, что влечет за собой невыполнение суточной нормы. В зависимости от качества добываемого угля его цена на сегодняшний варьируется в диапазоне от 500 до 1000 грн за тонну. Чем дольше длятся ремонтные работы, тем больше невыполнение нормы, тем больше «теряет» шахтное предприятие. Заблаговременная диагностика ГШО позволит предприятию находится в производственном состоянии.

Список джерел

1. Фокс А. Вычислительная геометрия. Применение в проектировании и на производстве / А.Фокс, М. Пратт; пер. с англ. – М.: Мир, 1982. – 304 с.

2. Плискановский С.Т. О непрерывной подготовке студентов в области компьютерной графики / С.Т. Плискановский, В.П. Иващенко, А.Д. Учитель,
Г.Г. Швачич // III Intrenational Conference «Strategy of Quality in Indastry and Education», June, 1–8 2007, Varna; Bulgaria . – Proceedings. V. 2. – P. 288–296.

3. Назаров С.В. Компьютерные технологии обработки информации /
С.В. Назаров. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 248 с.

4. Марчук Г.И. Методы вычислительной математики / Г.И. Марчук. – Новосибирск: Наука, 1973. – 608 с.

5. Воеводин В.В. Математические модели и методы в параллельных процессах / В.В. Воеводин. – М.: Наука, 1986. – 296 с.

6. Валях Е. Последовательно-параллельные вычисления. / Е. Валях; пер. с англ. – М.: Мир, 1985. – 416 с.

7. Параллельные вычисления / Под ред. Г. Родрига; пер. с англ. – М.: Наука, 1986. – 376 с.

8. Швачич Г.Г. О технологии параллельного компьютерного моделирования на многопроцессорных вычислительных комплексах кластерного типа / Г.Г.Швачич, А.А. Шмукин // Математичне моделювання. Науковий журнал. – 2007. – № 2. – С. 99–106.

9. Швачич Г.Г. Об одном подходе к решению проблемы латентности вычислительных кластеров MPP-архитекруры / Г.Г. Швачич // Материали за 5-а международна научна практична конференция [«Ставайки съвременни наука»]. – 2007. – Т. 10. – Математика. Физика. Съвременни технологии на информации. Физическа култура и спорт. – София: «Бял ГРАД-БГ» ООД. – С. 27–35.

10. Швачич Г.Г. О параллельных компьютерных технологиях кластерного типа решения многомерных нестационарных задач / Г.Г. Швачич // Materiály IV mezinárodní vědecko - praktická konference [«Vědecký potenciál světa – 2007»]. – D. 7. – Technické vědy. Matematika. Fyzika. Moderní informační technologie. Výstavba a architektura. – Praha: Publishing House «Education and Science» s.r.o. – S. 35–41. 11. Лацис А.О. Как построить и использовать суперкомпьютер / А.О. Лацис. – М.: Бестселлер, 2003. – 240 с.

12. Шмукин А.А. К построению численно-аналитических решений методом прямых для задач механики вязкой несжимаемой жидкости / А.А. Шмукин, А.Ю. Дреус // Вестник Херсонского государственного университета. – 2001. –
Вып. 5. – Т. 1. – С. 91 – 96.

13. Лыков А.В. Теория теплопроводности / А.В. Лыков. – М.: Высш. шк., 1967. – 386 с.

14.Тихонов Э.Е. Методы прогнозирования в условиях рынка / Э. Е. Тихонов // Учебное пособие, Невинномысск. – 2006. – С. 221.

15. Box, G.E.P., Jenkins G.M., Reinsel G.C. Time Series Analysis: Forecasting and Control, 4th edition, Prentice Hall, 2008. – 810 p.

16. Хайкин С. Нейронные сети: полный курс / С. Хайкин. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 1104 с.

17. Dikova Yu. L. Methods of forecasting explosive gases in mines based on dynamic neural networks / Y.L. Dikova, E.E. Fedorov, S.A. Tsololo // JOURNAL OF QAFQAZ UNVERSITY- MATHEMATICS AND COMPUTER SCIENCE, 2015. Vol. 3, № 2, pp 121-128.

18. Федоров Е. Е.. Методики интеллектуальной диагностики: монография / Е. Е. Федоров; Донец. акад. автомоб. трансп. — Донецк : Ноулидж, 2010. — 303с.

19. Дикова Ю.Л. Разработка нейросетевого способа диагностики шахтного оборудования / Ю.Л. Дикова, Е.Е. Федров – Харьков: ХНУРЭ, БИОНИКА ИНТЕЛЛЕКТА, 2015. № 1 (84). С. 80–84.

20. Luke S. Essentials of Metaheuristics. / S. Luke. — Second edition, Online version 2.1, 2014. — p. 253.

© Швачич Г.Г., Федоров Є.Є., Соболенко О.В.,
Холод О.Г., Дікова Ю.Л.

РОЗДІЛ 9. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ

9.1. Децентралізація, як передумова сталого інноваційного розвитку сільських територій

Сталий розвиток для сучасного суспільства – це якісно новий та однозначно необхідний етап еволюції, новий соціальний устрій, специфічною особливістю якого є першочергове значення людини, якості її життя. У процесі становлення сталого розвитку соціально-економічний прогрес повинен характеризуватися не збільшенням обсягів виробництва, а досягненням оптимальних пропорцій між матеріальними благами та екологічною безпекою. В умовах євроінтеграційного вибору України особливого значення набуває децентралізація як основа переходу розвитку сільських територій на принципи сталого розвитку.

З метою подолання трансформаційної кризи, що склалася в Україні, необхідно побудувати ефективну вітчизняну систему державного управління. Не можна недооцінювати потребу в змінах адміністративного управління.

Існуюча в Україні система державного управління залишається в цілому неефективною, вона еклектично поєднує як інститути, що дісталися у спадок від радянської доби, так і нові інститути, що сформувалися у період незалежності України. Ця система є внутрішньо суперечливою, незавершеною, громіздкою і відірваною від людей, внаслідок чого існуюче державне управління стало гальмом у проведенні соціально-економічних і політичних реформ. Тому зміст адміністративної реформи полягає, з одного боку, у комплексній перебудові існуючої в Україні системи державного управління всіма сферами суспільного життя. З іншого – у розбудові деяких інститутів державного управління, яких Україна ще не створила як суверенна держава [12].

Метою адміністративної реформи є поетапне створення такої системи державного управління, що забезпечить становлення України як високорозвинутої, правової, цивілізованої європейської держави з високим рівнем життя, соціальної стабільності, культури та демократії, дозволить їй

стати впливовим чинником у світі та Європі. Її метою є також формування системи державного управління, яка стане близькою до потреб і запитів людей, а головним пріоритетом її діяльності буде служіння народові, національним інтересом. Ця система державного управління буде підконтрольною народові, прозорою, побудованою на наукових принципах і ефективною. Витрати на утримання управлінського персоналу будуть адекватними фінансово-економічному стану держави [12].

Для досягнення мети адміністративної реформи в ході її проведення має бути розв'язано ряд завдань [12]:

- формування ефективної організації виконавчої влади як на центральному, так і на місцевому рівнях управління;
- формування сучасної системи місцевого самоврядування;
- запровадження нової ідеології функціонування виконавчої влади і місцевого самоврядування як діяльності щодо забезпечення реалізації прав і свобод громадян, надання державних та громадських послуг;
- організація на нових засадах державної служби та служби в органах місцевого самоврядування;
- створення сучасної системи підготовки та перепідготовки управлінських кадрів;
- запровадження раціонального адміністративно-територіального устрою.

Згідно розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333-р "Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні" [24] було затверджено концепцію яка дасть змогу підготувати законопроекти для впровадження адміністративно-територіальної реформи .

Нормативне регулювання організації та діяльності органів місцевого самоврядування здійснюється не тільки за законодавством кожної держави, а й за нормами і положеннями, визначеними відповідними актами міжнародного рівня. У даному разі - це Європейська хартія місцевого самоврядування, яка ратифікована Верховною Радою України 15 липня 1997 року [15]. В цьому документі зазначено принципи і напрями розвитку місцевого самоврядування та напрями взаємовідносин місцевого самоврядування з місцевими органами виконавчої влади.

В Україні закладено конституційні засади місцевого самоврядування, ратифіковано Європейську хартію місцевого

самоврядування, прийнято ряд базових нормативно-правових актів, які створюють правові та фінансові основи діяльності органів місцевого самоврядування.

Проте існує певна суперечність - повноваження органів виконавчої влади, передбачених Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні», перевищують повноваження органів місцевого самоврядування [10]. Це є порушенням принципів місцевого самоврядування. Стосовно цього у Європейській Хартії місцевого самоврядування зазначено: «Муніципальні функції, як правило, здійснюються, переважно, тими властями, які мають найтісніший контакт з громадянином».

Проте від часу прийняття Конституції України та базових нормативно-правових актів з питань місцевого самоврядування розвиток місцевого самоврядування фактично здійснювався лише на рівні територіальних громад міст обласного значення, оскільки переважна більшість територіальних громад через їх надмірну подрібненість та надзвичайно слабку матеріально-фінансову базу виявилися неспроможними виконувати всі повноваження органів місцевого самоврядування.

Система місцевого самоврядування на сьогодні не задовольняє потреб суспільства. Функціонування органів місцевого самоврядування у більшості територіальних громад не забезпечує створення та підтримку сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, її самореалізації, захисту її прав, надання населенню органами місцевого самоврядування, утвореними ними установами та організаціями високоякісних і доступних адміністративних, соціальних та інших послуг на відповідних територіях (далі – публічні послуги).

Починаючи з 1991 року чисельність сільського населення зменшилася на 2,5 млн. осіб, а кількість сільських населених пунктів — на 348 одиниць. Разом з тим кількість сільських рад збільшилася на 1067 одиниць. В Україні утворено близько 12 тис. територіальних громад, у більш як 6 тис. громад чисельність жителів становить менш як 3 тис. осіб, з них у 4809 громадах — менш як 1 тис. осіб, а у 1129 громадах — менш як 500 осіб, у більшості з них не утворено виконавчі органи відповідних сільських рад, відсутні бюджетні установи, комунальні підприємства тощо. Органи місцевого самоврядування таких громад практично не можуть здійснювати надані їм законом

повноваження. Дотаційність 5419 бюджетів місцевого самоврядування становить понад 70 відсотків, 483 територіальні громади на 90 відсотків утримуються за рахунок коштів державного бюджету [13].

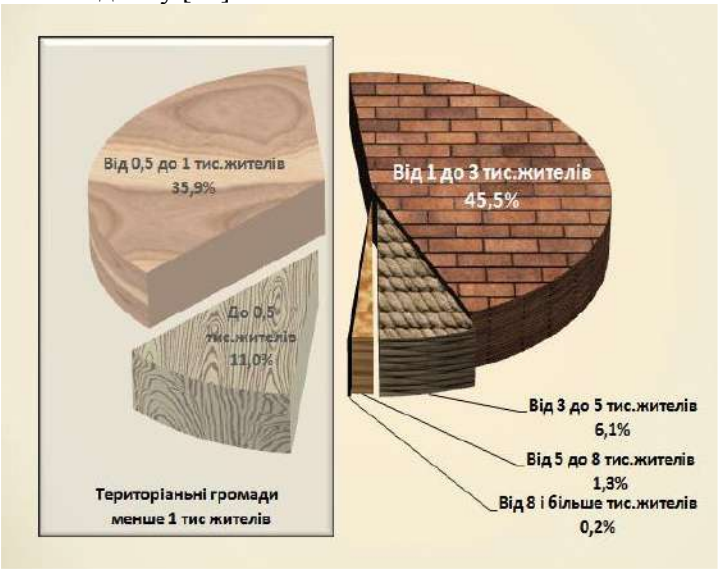

Рис 1. Подрібненість територіальних громад [14]

В Україні понад 92% сільських територіальних громадах – менше 3 000 жителів. 11% громад менше 500 жителів (Рис.1).

У понад 50% сільських територіальних громад дотаційність становить більше 70 %. 483 територіальні громади на 90 % утримуються за рахунок коштів державного бюджету [14].

Здійснення постійної фінансової підтримки через районні бюджети малочисельних територіальних громад з використанням системи дотацій вирівнювання є обтяжливим для державного бюджету та стримує розвиток малих міст і великих селищ.

Удосконалення потребує також система територіальної організації влади з метою підвищення ефективності управління суспільним розвитком на відповідній території.

Збереження диспропорційності адміністративно-територіального устрою як основи існування нераціональної територіальної організації влади (відсутність цілісної території адміністративно-територіальної одиниці базового рівня,

перебування територіальної громади села, селища, міста у складі іншої територіальної громади або на території іншої адміністративно-територіальної одиниці, територіальної громади району в місті) призводить до конфлікту компетенції як між органами місцевого самоврядування, так і між органами місцевого самоврядування та місцевими органами виконавчої влади.

Рис 2. Шляхи проведення реформи децентралізації

Проведення структурних реформ дасть змогу досягти стійкого економічного ефекту за умови гармонізації пріоритетів і етапів зазначених реформ із реформою місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Для забезпечення дієздатності територіальних громад необхідно прийняти Закон «Про право територіальних громад на об'єднання» та «Про співробітництво територіальних громад» (Рис.2).

Реформована система органів влади передбачає суттєві зміни на рівнях районів та громад, а саме – зменшення кількості районів та створення об'єднаних територіальних громад.

У принципі адміністративно-територіальний устрій – це проблема держави, але за цим стоять проблеми людей, що

створюються такою подрібненістю та фрагментованістю АТУ. Людина отримує додаткові проблеми у спілкуванні з владою. Адже держава уже не в змозі утримувати за бюджетний кошт територіальні органи центральних органів виконавчої влади у всіх районах, не кажучи про громади. Це призводить до того, що простій людині навіть складно зрозуміти, куди їй звертатися із своїми проблемами.

Доцільність проведення адміністративно-територіальної реформи пояснюється необхідністю усунення, так званої зони деградації між віддаленими населеними пунктами.

Крім того, нагальна необхідність укрупнення районів та громад, а також перерозподіл повноважень зумовлені роздрібненістю та нечисленністю більшості територіальних громад, що призводить до їх фінансової неспроможності, відсутності резервів та ресурсів для власного економічного розвитку. Така громада не має на сьогодні повноважень та фінансових можливостей вирішувати нагальні проблеми, а її мешканці позбавлені доступу до мінімально необхідних послуг. У першу чергу це очевидно в управлінні, освіті та медицині. Новоутворені територіальні громади та райони отримають більше повноважень та фінансових ресурсів для їх виконання, разом із цим зросте і їхня відповідальність за свою роботу. Райони потрібно об'єднувати природно, тобто так, щоб вони були життєздатними.

Мета таких змін зумовлена прагненням гармонізувати бюджетні видатки, при цьому межі областей не змінюються. Межі районів і громад укрупнюються, але в межах колишнього району залишається декілька великих громад. Саме громадам, які можна назвати міні-районами, передається чимало тих повноважень і коштів, які сьогодні належать районам. Йдеться про те, що, до прикладу, 5-7 сіл утворюватимуть не район, а громаду. Міста і села будуть у складі цих громад. Принцип громад є неперервність і повсюдність всієї влади. У селах залишиться влада на рівні старост (голів сіл), але рада існуватиме тільки на рівні громади. Староста обирається голосуванням, але в нього обмежене коло повноважень, більше пов'язаних із відслідковуванням соціальної політики. Староста зможе працювати з громадою за контрактом.

Ідея такої організації запозичена від країн Європейського союзу, коли бюджет на певні території має бути виправданим з

точки зору кількості населення на цій території і на рівні рад надається повнота повноважень. Відповідно до принципу субсидіарності на район передаються лише ті питання, які не може виконати громада.

На рівні району буде районна рада і районний виконком, але вони мають значно менше повноважень, ніж нинішня районна рада і райдержадміністрація разом. Таким чином ліквідовується двовладдя, коли державна влада опускає свою вертикаль у район. У району будуть лише ті повноваження, які не в змозі осилити громада.

Згідно з Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади, «громада» від поняття «спільнота людей» переходить до категорії «адміністративно-територіальна одиниця». Вона має базову владу. За таким принципом на сьогодні відбувається розподіл повноважень і відповідальності у всіх європейських країнах, зокрема і Польщі.

В результаті запланованих реформ, основні функції місцевих державних адміністрацій будуть обмежені:

– здійсненням контролю за дотриманням надання адміністративних, соціальних та інших послуг населенню та юридичним особам

– координація всіх органів публічної адміністрації в умовах надзвичайного стану

– координацією територіальних органів виконавчої влади

– нагляд за законністю в діяльності органів місцевого самоврядування.

А для органів місцевого самоврядування регіону передбачено надання послуг територіальним громадам та громадянам, зокрема:

– утримання об'єктів спільної власності територіальних громад регіону;
– транспортна інфраструктура регіонального значення;
– розвиток культури, спорту та туризму;
– планування регіонального розвитку;
– спеціалізована охорона здоров'я (третинний рівень);
– спеціалізована середня освіта.

Органам місцевого самоврядування району передбачено надання послуг територіальним громадам та громадянам, зокрема:

– утримання об'єктів спільної власності територіальних громад району;

– транспортна інфраструктура районного значення;

– забезпечення надання вторинної медичної допомоги;

– виховання та навчання дітей у школах інтернатах загального профілю.

Найбільша відповідальність лягає на об’єднані територіальні громади, які повинні забезпечувати:

– розвиток місцевої інфраструктури (доріг, мереж водо, тепло-, газо- електропостачання і водовідведення, інформаційних мереж, об'єктів соціального та культурного призначення);

– соціальна допомога через територіальні центри;

– швидка медична допомога, первинна охорона здоров'я, профілактика хвороб;

– організація пасажирських перевезень на території громади;

– середня, дошкільна та позашкільна освіта;

– утримання доріг комунальної власності в поселеннях;

– громадська безпека (дільничні міліціонери і патрульно-постова служба)

– планування розвитку території громади (стратегічне та генеральне планування, зонування);

– місцевий економічний розвиток (залучення інвестицій, розвиток підприємництва) ;

– благоустрій території;

– вирішення питань забудови території;

– (відведення земельних ділянок, надання дозволів на будівництво, прийняття в експлуатацію будівель)

– культура та фізична культура - утримання та організація роботи будинків культури, клубів, бібліотек, стадіонів, спортивних майданчиків;

– житлово-комунальні послуги - централізоване водо-, теплопостачання і водовідведення, вивезення і утилізація відходів,

– утримання житла комунальної власності.

На даний час ефективного та швидкого розв'язання потребують такі проблеми [24]

– погіршення якості та доступності публічних послуг внаслідок ресурсної неспроможності переважної більшості органів місцевого самоврядування здійснювати власні і делеговані повноваження;

– зношеність теплових, каналізаційних, водопостачальних мереж і житлового фонду та ризик виникнення техногенних катастроф в умовах обмеженості фінансових ресурсів місцевого самоврядування;

– складна демографічна ситуація у більшості територіальних громад (старіння населення, знелюднення сільських територій та монофункціональних міст);

– неузгодженість місцевої політики щодо соціально-економічного розвитку з реальними інтересами територіальних громад;

– нерозвиненість форм прямого народовладдя, неспроможність членів громад до солідарних дій, спрямованих на захист своїх прав та інтересів, у співпраці з органами місцевого самоврядування і місцевими органами виконавчої влади та досягнення спільних цілей розвитку громади;

– зниження рівня професіоналізму посадових осіб місцевого самоврядування, зокрема внаслідок низької конкурентоспроможності органів місцевого самоврядування на ринку праці, зниження рівня престижності посад, що призводить до низької ефективності управлінських рішень;

– корпоратизація органів місцевого самоврядування, закритість і непрозорість їх діяльності, високий рівень корупції, що призводить до зниження ефективності використання ресурсів, погіршення інвестиційної привабливості територій, зростання соціальної напруги;

– надмірна централізація повноважень органів виконавчої влади та фінансово-матеріальних ресурсів;

– відсторонення місцевого самоврядування від вирішення питань у сфері земельних відносин, посилення соціальної напруги серед сільського населення внаслідок відсутності повсюдності місцевого самоврядування.

Зазначені проблеми ускладнюються внаслідок проблем правового та інституційного характеру, а також неузгодженості

реформ у різних сферах з реформуванням системи місцевого самоврядування та адміністративно-територіального устрою держави.

Список джерел

1. Концепція адміністративної реформи в Україні [електронний ресурс] режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/810/98

2. Уотермен Р. Фактор обновления: как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании / Уотермен Р. ; пер.с англ. ; [общ. ред. В. Т. Рысина]. - М. : Прогресс, 1988. - 362 с.

3. Правові інструменти Ради Європи з питань місцевого і регіонального розвитку та проблемы їх імплементації в Україні С. 70-74 [Заг. ред. В. Толкованова] - К.: Центр досліджень питань місцевого і регіонального розвитку та сприяння адміністративній реформі, 2007. - 349 с

4. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21травня 1997 р. № 280/97-ВР [електронний ресурс] режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/280/97-вр

5. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333-р [електронний ресурс] режим доступу: http://www.minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/3557/ Rozyasnennya_zmin.pdf

6. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [електронний ресурс] режим доступу: http://www.minregion.gov.ua/

© Стегней М.І., Лінтур І.В., 2016

9.2. Фінансово-інвестиційні відносини суб'єктів аграрного ринку України: сучасний стан та перспективи

Одним із найважливіших напрямів державної фінансової політики є необхідність вирішення ряду питань, пов'язаних з проблемами фінансових відносин суб'єктів аграрного ринку України з питань інвестування. Проблеми в цій площині особливо добре помітно в умовах фінансово-економічної кризи. Саме під час соціально-економічних, політичних криз, фінансової нестабільності найбільш помітні всі фінансові проблеми суб'єктів аграрного ринку. І перший, хто страждає – це пересічний українець. Мова йде про людину, яка має своє господарство,

працює на аграрному ринку і відноситься згідно економічної класифікації Держкомстату України до господарств населення .

Для розвитку аграрних фінансових відносин, в тому числі інвестиційних, в наш час треба підходити до агропромислового комплексу по всіх складових організації ринку як до аграрного бізнесу, який регулюється за законами ринку: виробляти те, що можна продати, а не продавати те, що вироблене, відшкодовувати витрати на виробництво продукції за допомогою забезпечення попиту пропозицією. В Україні аграрний ринок не є достатньо врегульований, тому відбувається значний перекіс щодо його основних елементів: в ланцюзі виробник-посередник-споживач, в найбільш вигідному, навіть домінуючому положенні знаходиться посередник, а в невигідних – виробник і споживач.

За нашими дослідженнями, рентабельність посередника – близько 300%, виробника – 30%. Що доходить до споживача і в якому невигідному становищі знаходиться він – зрозуміло. Якщо ми подивимось на досвід економічно розвинутих країн, то ці питання регулюються прямими державними втручаннями через економічні регулятори: цінові і фінансові. Крім того, в більшості країн умови виробництва багатьох видів продукції АПК гірші, чим в головних країнах-експортерах. Якби функціонував абсолютно вільний світовий аграрний ринок, то внутрішнє виробництво продукції АПК в багатьох країнах було б витіснено імпортом. Тому потрібні системи захисних державних і недержавних регулюючих механізмів, які стимулюють розвиток власного аграрного сектору, активізують інвестиційні процеси. Ці механізми захищають від дешевого імпорту, і разом з тим регулюють його надходження, що не виробляється у власній країні.

Необхідність державного фінансового регулювання визначається і рядом інших об’єктивних факторів: нестабільність доходів і цін, які залежать від природно-кліматичних умов, високої монополізації в ресурсозберігаючих і переробних сферах АПК, особливостями соціальної інфраструктури села. Державне фінансове регулювання здійснюється за такими напрямками: пільгове кредитування, цільове бюджетне фінансування, низькими податками та інше. Крім того, держава повинна сприяти в реалізації продукції агровиробників через систему гарантованих цін, підтримувати розвиток аграрної науки і соціальної інфраструктури. Масштаби і можливості цих напрямів, звичайно, пропорційні до сили державної влади.

Дієвість інструментів і механізмів регулювання залежать від змоги органів державної влади контролювати ситуацію.

Найболючішим наслідком всіх фінансово-економічних негараздів є соціальна бідність, невдоволення і неможливість елементарного фінансового планування своєї господарської діяльності більшості пересічних громадян України. Фінансово-економічні проблеми макроекономіки в першу чергу відображаються на мікрорівні – на кожному українці, що має своє особисте господарство. Фінансовий стан господарюючих суб'єктів у сільському господарстві відіграє важливе значення у формуванні фінансових відносин аграрного ринку і є найбільш чутливим до фінансових криз і політичної нестабільності. Саме із стабільністю і розвитком соціального та економічного стану господарств населення в АПК України будуть покращуватись фінансові показники як на мікро-, так і на макрорівні.

Сільськогосподарські підприємства за першочергове завдання зараз мають модернізацію, реконструкцію своїх виробництв до сучасних умов – їх продукція має бути конкурентоспроможною як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Розвиток інвестиційних відносин на аграрному ринку, заснований на наявності комплексу факторів, пов'язаних з виробництвом, розподілом і обміном сільськогосподарських товарів і грошових коштів, а формування високорозвинутого аграрного ринку в Україні буде основою продовольчої безпеки країни, забезпечення продуктами харчування і фінансовим благополуччям населення, що в цілому буде означати стабільність в соціальному житті нашої країни. Фінансові взаємовідносини держави і суб'єктів господарювання аграрного ринку під час фінансово-економічної кризи повинні будуватися на відпрацюванні економічно справедливих "правил гри" між суб'єктами ринку та на удосконаленні способів державної підтримки, особливо найменших господарюючих суб'єктів аграрного ринку через механізми оподаткування, кредитування, лізингу, соціальних проектів та інше.

Основний напрямок українського агробізнесу – рослинництво (близько 70% сільськогосподарської продукції). У структурі валової сільськогосподарської продукції найбільш важливе значення відіграють зернові та зернобобові культури (26,5% у 2013 р.), технічні культури (19,4%), овочі (18,1%). Тваринництво (30% випуску сільськогосподарської продукції)

представлене вирощуванням худоби та птиці (14,1%), виробництвом молока (11,5%) та яєць (3,6%). Україна є одним з найбільших світових виробників та експортерів сільськогосподарської продукції, вирощуючи понад 60 млн. т зернових та більше 10 млн. т насіння соняшника на рік. Зокрема, у 2014 р. валовий збір зернових досяг 63,8 млн. т, з них пшениця – 24,1 млн. т, кукурудза – 28,5 млн. т, ячмінь – 9 млн. т. При цьому у загальному обсязі виробництва зернових переважає фуражне зерно: у 2014 р. продовольчого зерна було отримано 39%, фуражних зернових - 61%[3].

Україна значно наростила доходи від аграрного експорту протягом останнього десятиліття – вони збільшилися майже у 4 рази (Рис. 1) внаслідок зростання світових цін на сільськогосподарську продукцію, а також нарощування фізичних обсягів експорту АПК з України. Фізичні обсяги експорту зернових за останні 10 років також більш ніж подвоїлися та становили 32,3 млн. тонн зерна у 2013-2014 маркетинговому році. Відповідно зросла роль АПК в загальному експорті. Так, у 2014 р. частка сільськогосподарських товарів та продукції харчової промисловості в загальному експорті України становила 30,9%, тоді як у 2010 р. вона була 19,3%, а у 2005р. – 12,6%.

У 2014 р. АПК вперше став лідером за обсягами експорту в Україні, обігнавши навіть металургію (роль металургійного експорту зменшилася через військовий конфлікт на Сході країни та погіршення зовнішньої кон'юнктури).

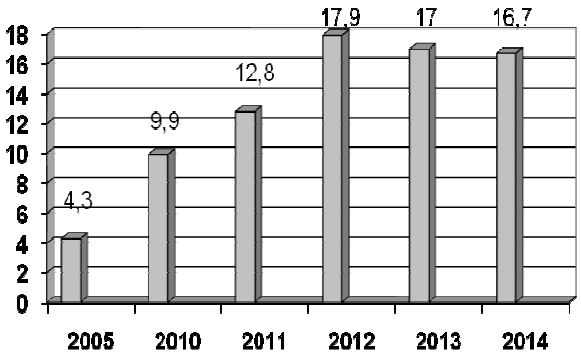

Рис.1.Обсяги аграрного експорту, млрд. дол. США
Джерело: розрахунки автора по даним [3]

Основні товарні групи аграрного експорту з України традиційно включають: зернові культури (12,1% загального експорту з України у 2014 р., причому близько 60% українського експорту зернових становить кукурудза і лише 30% - пшениця), насіння олійних рослин (3,1%), жири та олії тваринного або рослинного походження (7,1%), готові харчові продукти (5,7%), молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед (1,1%) (рис. 2).

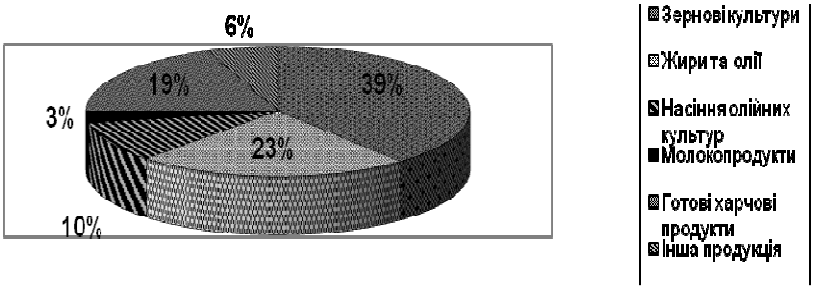

Рис.2. Структура аграрного експорту у 2014 р., % до обсягу експорту АПК

Джерело: розрахунки автора по даним [3]

Характерною особливістю інвестицій в основний капітал у структурі АПК є переважне їх вкладення в сільське господарство, харчову промисловість та переробку сільськогосподарської продукції, загальні обсяги яких у 2014 р. становили відповідно 9,4 і 9,1 млрд. грн. А тому активізація інвестиційної діяльності підприємств харчової і переробної промисловості може позитивно вплинути на діяльність підприємств у сільському господарстві за умови розвитку агропромислових інтеграційних процесів.

Сьогодні інвестиційні процеси в АПК України стримуються відсутністю належного обсягу інвестиційних ресурсів, несприятливим інвестиційним кліматом, недосконалістю галузевого інвестиційного менеджменту, відсутністю страхування інвестицій, нерозвиненістю галузевої інвестиційної інфраструктури, юридичною непідготовленістю ряду керівників до сприйняття нових механізмів інвестування [2].

Без розв'язання проблеми інвестиційного забезпечення аграрних підприємств стають досить примарними перспективи оновлення МТБ, підвищення ефективності господарської діяльності, створення конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва, просування вітчизняної продукції на світові ринки і, як наслідок, соціально-економічний розвиток сільських територій.

Приріст інвестицій в основний капітал сільськогосподарських підприємств, який спостерігається третій рік поспіль, призвів до збільшення їх питомої ваги у загальнообласному обсязі інвестицій більш, ніж вдвічі. У 2013 р. у розвиток сільськогосподарських підприємств було спрямовано 1217,8 млн. грн., що у 2,4 рази перевищує вкладення 2012 р.

Зростання обсягів України в 2014 році перевищує загальнообласний показник. Проте в 2014 році спостерігалось збільшення на 10,7% обсягів інвестицій в основний капітал в порівнянні з 2012 роком, але зменшення на 28,4% по відношенню до 2013 року. При цьому освоєння інвестицій в сільському господарстві складало у 2014 році 9,4% від загального показника по області, тоді як у 2013 році - 25,2%.

На будівельно-монтажні роботи спрямовано 45,1% загальної суми інвестицій, що в 16 разів більше, ніж у 2012 р. В більшості випадків на відміну від попередніх років у 2013 р. аграріями області надано перевагу інвестуванню тваринництва (61,6%).

Обсяги інвестицій в основний капітал за відтворюваною структурою розподілилися майже порівну: на технічне переоснащення і реконструкцію діючих підприємств освоєно 54,3% до їх загального обсягу, нове будівництво (включаючи розширення діючих підприємств, будівель і споруд) - 45,7% [1].

Серед джерел поповнення інвестицій в основний капітал важливе місце посіли іноземні інвестиції. На початок 2014 р. питома вага прямих іноземних інвестицій, які залучено у розвиток підприємств сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуга, у загальному обсязі інвестицій, внесених нерезидентами в економіку області, становила 8,0%, а це більше, ніж на початок 2013 р. на 2,2 в.п. і менше в порівнянні з таким же періодом 2010р. на 4,8 в.п.

Аналіз стану АПК України свідчить про те, що, незважаючи на деякі позитивні зрушення, в галузі все ще залишається багато проблем, вирішення яких залежить як від

керівників сільськогосподарських підприємств, так і від аграрної політики держави. Лише за умови дієвої фінансово-економічної підтримки сільськогосподарських товаровиробників державою, зміцнення їх матеріально-технічної бази та захисту внутрішнього ринку від низькоякісного імпорту сільськогосподарської продукції можна очікувати поступове зростання у агропромисловому комплексі.

Уособленням існуючих в аграрній економіці проблем низької інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств є неефективність регуляторної функції цінового механізму зернового ринку. На сучасному етапі ціновий механізм в аграрній економіці функціонує на засадах поєднання прямого державного регулювання ринку через підтримку та бюджетну дотацію визначених законодавчо видів продуктів (зерно, худоба, молоко, цукрові буряки) і комплексу ринкових інструментів. У процесі реалізації цінової політики беруть участь держава і механізми ринкової саморегуляції (взаємодія попиту і пропозиції), але вагоме місце серед інструментів цінового регулювання займає державна підтримка системи цін. Значимість функціональності існуючого цінового механізму аграрної економіки всезагальна, вона уособлює як мікро- так і макроекономічні процеси, це стосується ефективності інвестиційних процесів, формування ефективного аграрного ринку.

Цінова кон'юнктура на ринках сільськогосподарської продукції характеризується динамікою різнонаправлених змін реалізаційної ціни, що спричиняє нестабільність доходів виробників. Об'єктивно ціна має відшкодувати виробнику еквівалент затрат інвестованого у виробництво капіталу, тобто вартість суспільно-необхідної праці для продукування визначеного блага (товару, продукту). Означена ситуація є запорукою економічного інтересу господарських структур виробляти товар і постачати його на ринок. Стимулом для виробника, а також інвестора, є економічний ефект отримуваний від виробництва - продажу, який залежить від собівартості. В сільському господарстві ситуація особлива, останнім часом динаміка росту собівартості, в окремі роки, переважає над динамікою зростання ціни, тому отримуваний дохід не є достатньою базою для відтворення умовах ринку вимагає показу аналітичних параметрів у контексті обсягів виробництва, виробників, продуктивності галузі.

Відомо, що інвестування або вкладання ресурсів у певний сегмент ринку немає сенсу, коли воно дає прибуток менший, ніж можна отримати його на іншому ринку, що призводить до зниження вартості активів, не забезпечує навіть простого відтворення виробництва. На вітчизняному аграрному ринку ці вимоги економіки не витримуються. Як наслідок, інвестиційна привабливість аграрного виробництва дуже низька, економічний стан абсолютної більшості суб'єктів господарювання з року в рік характеризується низькими показниками. Про це свідчить порівняльна оцінка середньої норми прибутку з різних видів економічної діяльності.

Незабезпечення еквівалентності обміну призвело до того, що сільське господарство втрачає активи швидшими темпами, ніж проходить його відтворення. Формування і використання інвестованого капіталу в аграрних підприємствах має свої особливості. На даний час утворився тип аграрного підприємництва, заснований на капіталі минулих періодів, тобто техніко-технологічна оснащеність виробництва збереглася практично на рівні початку 90-х років минулого століття. Причинами є зменшення частки валової доданої вартості сільського господарства у загальному її обсязі, по економіці України і різкі коливання індексу цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами.

Зважаючи на статистику, капітал аграрних підприємств (у наведеному випадку - частка основних засобів), погіршується. Довготривале «проїдання» ресурсів поставило сільськогосподарських товаровиробників перед дилемою – як наростити капітал за умови, коли функціонуючий у виробництві, вже майже не спроможний приносити прибуток на рівні, який забезпечив би введення в експлуатацію достатню кількість основних засобів, в якнайкоротший термін відновити можливість розширеного відтворення. Це застереження потрібно сприймати як об'єктивну реальність, що заслуговує на увагу і оцінку з точки зору необхідності негайного втручання на державному рівні, забезпечення формування методології ціноутворення еквівалентно-рівноправного змісту.

Головним системоутворюючим фактором підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств для виходу із «патової» ситуації має стати ціновий механізм, який виходячи із наведених показників не забезпечує економічного

інтересу високоефективної діяльності, перш за усе відтворення активів.

Лише послідовне вирішення зазначених проблем дасть змогу запровадити цивілізовані, апробовані розвиненими країнами світу економічні правила гри. Зокрема, з'явиться можливість визначення гарантованих максимальних і мінімальних цін, правил державної підтримки, фінансових і товарних інтервенцій, кредитування, діяльності бірж, управління аграрними ризиками і в кінцевому підсумку - ринку землі. Час вимагає таких зрушень, інакше держава приречена на тупцювання на місці, а то й до погіршення її економічного стану.

Формування цін на зерно в умовах відкритості ринків має величезний вплив на доходи сільськогосподарських товаровиробників, тому що зернові культури займають левову частку посівних площ і традиційно вирощуються усіма виробниками від дрібних господарств до крупно товарних структур. В Україні зернова галузь завжди була базовою, а в умовах сьогодення, коли зерно є одним із найбільш конкурентоспроможних продуктів сільського господарства, які національний виробник здатен запропонувати на експорт - формування цін є основою економічного інтересу займатися сільським господарством.

Список джерел

1. Гавришкін І.Р. Сучасні проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну / І.Р. Гавришкін // Сталий розвиток економіки. - 2013.-№1 – С. 221.-224.

2. Геєць В.М. Перспективи аграрних трансформації та їх вплив на розвиток подій в економіці України / В.М. Геєць // Економіка АПК. - №7 - С.11-15.

3. Державнийкомітет статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.newlegal.ua/

5. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» від 18.10.2005 № 2982 – IV // http: // zakon.gov.rada.gov.ua

6. Захарін С.В. Інвестиційне забезпечення інноваційно-технологічного розвитку економіки: монографія / С.В. Захарін.- К.: КНУТД, 2011.- 344 с.

7. Макаренко П.М. Теоретичні питання взаємозв'язку кругообігу капіталу і руху кредиту в АПК / П.М. Макаренко // Економіка АПК. - 2007. - №5.-С.91-94.

© Владика Ю.П.

9.3. Моделювання показників економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств

Використання економіко-математичних моделей в управлінській діяльності набуло широкого поширення, а ефективний фінансовий аналіз неможливий без застосування нових інформаційних систем.

Використання персональних комп'ютерів та відповідних розроблених економічних, фінансових, статистичних, математичних моделей дозволяють коректно здійснити аналіз виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств [1].

Моделювання економічних показників спрямоване на підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств за рахунок удосконалення заходів адаптації до сучасних умов функціонування. Інформація, що надходить з різних джерел, як внутрішніх, так і зовнішніх, обробка інформації, отримання фінансової звітності і визначення репрезентативних показників схильні ілюструвати реальний стан факторів, які впливають на продуктивність сільськогосподарського підприємства та широкого кола потенційних користувачів (інвесторів, менеджерів, співробітників, клієнтів, банківських установ, державних органів тощо). Всі перераховані користувачі впливають на прийняття рішень в інформаційному середовищі, зі сприятливими результатами для всіх учасників цього процесу.

Математико-економічні методи, які використовують різні фінансові коефіцієнти виявилися корисними в процесі прийняття рішень стосовно капіталу сільськогосподарських підприємств. Ці моделі пов'язані лінійною залежністю між набором фінансових коефіцієнтів і показників сільськогосподарських підприємств.

Для побудови економетричної моделі в розрізі економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств в якості залежної змінної використаємо показник ROE (рентабельність власного капіталу), оскільки він синтезує кращі концепції роботи сільськогосподарських підприємств, якщо вони планують оцінити фінансово-господарську діяльність з допомогою тільки одного індикатора. Рентабельність власного капіталу (ROE) є найбільш часто використовуваною мірою

рентабельності. Через доступність даних і легкість розрахунку, а також задоволення інтересів сільськогосподарських підприємств в рамках економічного оздоровлення, було застосовано показник ROE замість показника EVA (економічна додана вартість) у створенні економетричної моделі, емпірично досліджено взаємозв'язки між різними коефіцієнтами фінансового стану сільськогосподарського підприємства та ефективності його діяльності.

До певних показників фінансово-господарської діяльності сільськогосподарського підприємства, в нашому випадку факторів, що включені в якості незалежних змінних, доцільно згрупувати їх в чотири основні категорії:

Фактори динаміки росту:

- Показник EBITDA - рентабельність по EBITDA розраховується як відношення показника EBITDA (прибуток до вирахування відсотків, податків, зносу і амортизації), поділена на загальний обсяг продажу і рентабельність по EBIT (прибуток до сплати податків та відсотків), поділена на сукупний дохід.

- Рентабельність по чистому прибутку (РЧП) – відношення показує загальну прибутковість сільськогосподарського підприємства, тому цей показник корисний для власників та потенційних інвесторів. Він також вказує на ефективність менеджменту в сфері виробництва, управління і продажів.

- Прибуток/активи (П/А) – це важливий показник фінансової ефективності. Разом з іншими коефіцієнтами, показник відношення прибутку та активів сільськогосподарського підприємства може надати корисну інформацію про зростання сільськогосподарського підприємства та стійкість його фінансового стану.

Фактори ліквідності:

- Коефіцієнт поточної ліквідності (КПЛ) – зазвичай використовуються моделі, які припускають лінійні відносини тільки в одному сенсі, між ROE та іншими фінансовими коефіцієнтами, доцільно запропонувати тестування гіпотези про наявність нелінійних зв'язків між фінансовими коефіцієнтами і ROE, характерні для підприємств сільськогосподарської галузі. Як відомо ROE повинно зростати досить швидко, при позитивній динаміці ліквідності від нуля до деякого рівня ліквідності досягає максимального рівня рентабельність власного капіталу. ROE

після цього починає дещо знижуватися, так як поточна ліквідність продовжує зростати. Сільськогосподарські підприємства з проблемами низької ліквідності оцінюють можливість виконати свої короткострокові зобов'язання та проблеми, які чинять негативний вплив на рівень прибутковості. Як тільки досягнутий оптимальний рівень ліквідності, додаткові витрати ліквідності переважають вигоди і прибутковість знижується.

- Коефіцієнт швидкої (миттєвої) ліквідності (КШЛ) – еволюція ROE на основі миттєвої ліквідності і поточної ліквідності аналогічні, з дотриманням прискорення зростання і досягнення максимуму швидше у разі миттєвої ліквідності.

Фактор ризику:

- Кредитне плече або відношення боргу до сукупних активів (Б/А) – Фінансова структура кредитного плеча або просто важіль, розрахований як співвідношення між боргом і сукупними активами (версія, використовувана в нашій моделі) або співвідношення зобов'язань і активів. Структура фінансового важеля вимірює, наскільки активи сільськогосподарського підприємства фінансуються за рахунок боргу чи власного капіталу.

Фактори розміру підприємства:

- Балансова вартість (БВ) – це власний капітал сільськогосподарського підприємства, як він відображається на балансі дорівнює сумі активів за вирахуванням зобов'язань, а також нематеріальних активів.

Крім того, окрім факторів конкретного сільськогосподарського підприємства, в подальшому детальнішому аналізі можливо б також розглянути деякі зовнішні фактори (інфляція, дефлятор ВВП, ВНД на душу населення) та оцінити через експериментальний аналіз їх вплив.

В дослідженні не стверджується, що перелік зазначених змінних є вичерпним. ROE може також бути під впливом інших факторів, крім вже зазначених, які доцільно зібрати в помилку стохастичної змінної при отриманні класичного регресійного рівняння.

Також можна використовувати фіктивні змінні в якості незалежних змінних. А фіктивна змінна – це змінна, використовувана для економетричних регресій для подання

підмножини набору даних. В найпростішому випадку, фіктивна змінна – це змінна з двома значеннями 0 і 1, де запис в набір даних, який ми присвоюємо значення 1, це означає, що він належить до групи, яка приймається до уваги. Фіктивні змінні корисні, оскільки вони дозволяють використання єдиного рівняння, що представляє кілька різних груп, і можна зосередитися на характеристиці впливу кожної групи факторів, які окремо не вказані в моделі.

Доцільно використовувати дві фіктивні змінні:

- спеціалізація сільськогосподарського підприємства (СП) (було досліджено підприємства, що займаються вирощуванням зернових та змішаним сільським господарством). Сільськогосподарським підприємствам, що займаються вирощуванням зернових буде присвоюватися значення 1, а всі інші зі значенням 0.

- види сільськогосподарської продукції, що виробляється (ВСД) досліджуваними сільськогосподарськими підприємствами (підприємствам, що займаються вирощуванням зернових призначена 1, а виробникам іншої сільськогосподарської продукції – 0).

Первісна функція моделі буде мати наступну структуру (формула 1):

$$REO = \beta_1 + \beta_2 * EBITDA + \beta_3 * П / А + \beta_4 * РЧП + \beta_5 * КПЛ + \\ + \beta_6 * КШЛ + \beta_7 * Б / А + \beta_8 + БВ + \beta_9 * СП + \beta_{10} * ВСД \quad (1)$$

Запропонована модель покликана допомогти отримати кваліфіковану відповідь як мінімум на наступні питання:

- Які чинники позитивно або негативно впливають на ROE і яка ступінь їх впливу?

- Які інші фактори впливають на результати діяльності сільськогосподарських підприємств і що може бути запропоновано для того, щоб поліпшити модель?

Маючи в якості відправної точки дослідження питань економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств, розглянутих у нашому випадку в якості гіпотези, ми застосуємо методологію дослідження засновану на кількісному аналізі орієнтованому на пояснення або передбачення рентабельності власного капіталу (ROE), використовуючи всі наявні дані сільськогосподарських підприємств і співвідношення

взаємозв'язку між різними фінансовими показниками, що випливають з фінансового становища сільськогосподарського підприємства.

В даному випадку були використані дані 410 сільськогосподарських підприємств (Криничанського, Солонянського та Синельниківського районів Дніпропетровської області) протягом п'яти років – з 2011 по 2015 рік. Сільськогосподарські підприємства цих районів відібрані, оскільки основним в економіці Криничанського, Солонянського та Синельниківського районів Дніпропетровської області є виробництво продукції сільського господарства. Найбільш часто використовуваний метод для цього типу аналізу - метод множинної регресії, буде використовуватися, але з деякими експериментальними елементами, що відрізняються від традиційної регресії.

Набір даних відноситься до розрахунків на сонові фінансової звітності, взято до уваги всі перераховані дані сільськогосподарських підприємств, які мають як основний вид діяльності виробництво сільськогосподарської продукції. У даному дослідженні доцільно скористатися програмою MS Excel для того, щоб отримати результати регресії.

Показник ROE повинен зростати досить швидко, за позитивної еволюції ліквідності від нуля до певного рівня ліквідності для досягнення максимального показника ROE, а ROE після закінчення цього періоду починає зменшуватися незначно, так як поточна ліквідність продовжує зростати. Сільськогосподарські підприємства з низьким рівнем ліквідності, як очікується, матимуть проблеми при виконанні своїх зобов'язань в короткостроковій перспективі. Ці проблеми також чинять негативний вплив на рівень прибутковості сільськогосподарських підприємств. Після досягнення оптимального рівня ліквідності, норма прибутку починає знижуватися. І в цьому випадку функція оцінки квадратична логарифмічна (формула 2):

$$y = a + b_1 * Inx + b_2 In^2 x \qquad (2)$$

Така функція має особливості (при відповідних значеннях коефіцієнтів), коли змінна X збільшується, значення функції Y спочатку швидко збільшується до максимуму, після якого вони

починають повільно знижуватися. Недоліком цієї функції є те, що їх параметри не можуть зробити прості економічні та дохідливі пояснення.

Взаємозв'язок між ROE та ROA (рентабельність активів) повинна бути зростаючою, або як лінійна або квадратична форма за рахунок фінансового левериджу. Доцільно розглянути збільшення лінійних відносин в якості важеля, що в моделі аналізується окремо від конкретних факторів. ROA – це фактор, який часто використовується в економетричних моделях. Вплив ROA лінійний і збільшується із-за сумарного ефекту плеча, збільшується квадратично. Будемо розглядати рентабельність по EBIT в тій же лінійній залежності. Після попереднього дослідження будуть використовуватися в якості незалежних змінних наступні: ln (коефіцієнт поточної ліквідності), ln^2 (коефіцієнт поточної ліквідності), ln (коефіцієнт швидкої ліквідності), ln2(коефіцієнт швидкої ліквідності), ln (відношення боргу до активів), ln2 (відношення боргу до активів). Враховуючи ці аспекти, формула регресії буде мати наступну структуру (логарифмічну і квадратично-логарифмічну структуру моделі):

$$\begin{aligned} REO &= \beta_1 + \beta_2 * EBITDA + \beta_3 * П/А + \beta_4 * РЧП + \beta_5 * \ln КПЛ + \\ &+ \beta_6 * \ln^2 КПЛ + \beta_7 * \ln КШЛ + \beta_8 * \ln^2 КШЛ + \beta_9 * \ln Б/А + \\ &+ \beta_{10} * \ln^2 Б/А + \beta_{11} * \ln БВ + \beta_{12} * СП + \beta_{13} * ВСД \end{aligned} \quad (3)$$

В запропонованій моделі регресії врахований натуральний логарифм балансової вартості. Натуральний логарифм використовується для зменшення частки шкали з високими значеннями показників, що використовуються в літературі багатьма дослідниками. Чим більший розмір сільськогосподарського підприємства, тим більший вплив синергії та ефекту масштабу і величина власного капіталу буде зростати. Економетрична модель цікава за рахунок великого числа факторів, які сприяють змінам показника ROE і допомагає визначати і оцінювати головні, істотні фактори, які впливають на результати фінансово-господарської діяльності сільськогосподарського підприємства.

З допомогою цих змінних у регресійній моделі було отримано R^2 0,795 і скоригований R^2 0,750, які означають, що модель є істотною з F-статистикою 18,042 (таблиця 1). Ще є кілька змінних, які не є значущими, тобто дві фіктивних змінних,

використовуваних для позначення спеціалізації сільськогосподарського підприємства та виду сільськогосподарської продукції, що виробляється підприємством. В результаті для реалізації залежної змінної, в нашому випадку ROE пояснюється на 79% через 12 змінних з моделі. Кількість використовуваних змінних цікава, тим не менш з урахуванням скорочення набору даних і того факту, що деякі змінні не є важливими.

Приймаючи до уваги той факт, що кореляція між змінними, рентабельність по чистому прибутку і ROE становить 0,783 ми можемо переглянути модель шляхом виключення цієї змінної, а також виключення фіктивних змінних (спеціалізації сільськогосподарського підприємства та виду сільськогосподарської продукції, що виробляється підприємством).

Таблиця 1.

Регресія між ROE і незалежними змінними

№	Змінні	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-критерій Стьюдента	Sig	VIF
1.	Constant	17,160	69,165	0,249	0,806	
2.	ln (БВ)	-0,399	0,584	-0,684	0,496	1,729
3.	РЧП	0,314	0,037	8,791	0,000	1,542
4.	СП	1,441	2,802	0,515	0,610	1,624
5.	ВСД	0,903	2,009	0,450	0,656	1,669
6.	EBIT	0,034	0,018	1,908	0,063	2,065
7.	ln(Б/А)	1,908	2,028	0,942	0,352	6,178
8.	$\ln^2$(Б/А)	-0,967	0,566	-1,711	0,094	7,944
9.	ln(КПЛ)	61,648	53,535	1,153	0,255	2,174
10.	$\ln^2$(КПЛ)	-5,567	5,028	-1,108	0,272	2,572
11.	ln(КШЛ)	-60,639	36,269	-1,673	0,101	1,339
12.	$\ln^2$(КШЛ)	5,340	3,703	1,443	0,156	1,672
13.	П/А	0,531	0,106	5,028	0,000	1,435
Кількість спостережень			410			
R2			0,795			
R2 скоригований			0,750			
Критерій Дарбіна-Уотсона			1,210			
F			18,043			
Sig			0,000			

В даному випадку ми отримуємо наступну спрощену

структуру регресійної моделі (формула 4).

$$ROE = \beta_1 + \beta_2 * EBITDA + \beta_3 * П/А + \beta_4 * lnКПЛ + \beta_5 * ln^2КПЛ + \\ + \beta_6 * lnКШЛ + \beta_7 * ln^2КШЛ + \beta_8 * lnБ/А + \beta_9 * ln^2Б/А + \beta_{10} * lnБВ \quad (4)$$

У цій ситуації результати регресійної моделі показують, що залежна змінна, в нашому випадку ROE пояснюється на 50% через 9 змінних з моделі. Ми можемо зауважити, що модель статистично значуща за значенням F-статистики (6,567) і відповідним значеннями R^2 та скоригованого R^2, що знаходяться на прийнятному рівні для даного набору даних (скоригований R^2 становить 42,43%, що наведено в таблиці 2).

Таблиця 2.

Регресія між ROE і незалежними змінними у другій запропонованій моделі

№	Змінні	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-критерій Стьюдента	Sig	VIF
1.	Constant	-81,290	90,780	-0,896	0,375	-
2.	ln (БВ)	-0,844	0,841	-1,004	0,321	1,257
3.	EBIT (%)	0,094	0,024	4,101	0,000	1,534
4.	ln(Б/А)	3,506	3,052	1,150	0,256	7,679
5.	ln2(Б/А)	-1,818	0,845	-2,155	0,036	1,623
6.	ln(КПЛ)	163,110	70,230	2,324	0,025	1,900
7.	ln2(КПЛ)	-14,893	6,564	-2,270	0,028	1,093
8.	ln(КШЛ)	-126,404	49,774	-2,541	0,015	1,319
9.	ln2(КШЛ)	11,931	4,994	2,390	0,021	6,062
10.	П/А	0,562	0,151	3,741	0,000	1,556
Кількість спостережень			410			
R^2			0,5005			
R^2 скоригований			0,4243			
Критерій Дарбіна-Уотсона			1,383			
F			6,567			
Sig			0,000			

Запишемо отримане рівняння регресії (формула 5):

$$ROE = -81,290 + 0,094 * EBITDA + 0,562 * П/А + 163,110 * lnКПЛ - 14,893 * \\ * ln^2КПЛ - 126,404 * lnКШЛ + 11,931 * ln^2КШЛ + 3,506 * lnБ/А - 1,818 * \quad (5) \\ * ln^2Б/А - 0,844 * lnБВ$$

Статистика Дарбіна-Уотсона [2] 1,383 не близько до

значення 2, що є рівнем, який зазвичай вказує на відсутність автокореляції. Є помилка коефіцієнта кореляції. В результаті застосування покрокового регресійного аналізу була виведена інша модель, спрощена формула функції регресії (таблиця 3). Будуть використовуватися в даній моделі всі представлені змінні. Як наслідок методу, від початкової моделі можна констатувати, що основними факторами впливу на фінансові результати діяльності сільськогосподарського підприємства, які виражаються через ROE є наступні:

- відношення прибутку до активів (П/А);
- рентабельність по чистому прибутку (РЧП) [3].

Таблиця 3.

Регресія між ROE і незалежними змінними у спрощеній моделі

№	Змінні	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-критерій Стьюдента	Sig	VIF
1.	Constant	5,909	0,861	6,874	0,000	
2.	П/А	0,489	0,033	10,684	0,000	1,049
3.	РЧП	0,338	0,098	5,043	0,000	1,049
Кількість спостережень			410			
R^2			0,850			
R^2 скоригований			0,722			
Критерій Дарбіна-Уотсона			1,114			
F			85,110			
Sig			0,000			

Рівняння регресії, отримане в результаті дослідження відображає залежність між прибутковістю, рентабельністю капіталу та факторами, що відносяться до ефективності діяльності і динамічного зростання сільськогосподарського підприємства.

Отримана спрощена формула для рівняння регресії має наступний вигляд (формула 6):

$$REO = 5.909 + 0.489 * П/А + 0,337 * РЧП \quad (6)$$

Мультиколінеарність відсутня між незалежними змінними. Немає фактору інфляції дисперсії (VIF) більше 10, а середнє VIF не набагато більше 1. Статистика Дарбіна-Уотсона 1,114 не дуже близько до значення 2 (що свідчить про відсутність автокореляції). Є помилка коефіцієнта кореляції. За d статистикою, розрахованою на 410 спостережень і 2 фіктивних

змінних, це означає, що у нас є докази для α = 0,05 зазначенням відхилення гіпотези про відсутність автокореляції.

Опишемо емпіричні результати проведеного регресійного аналізу. Залежна змінна, в нашому випадку для другої моделі пояснюється в пропорції 50% через 9 змінних з моделі. Доцільно зауважити, що модель статистично значуща за значенням F-статистикою і значення R^2 та скоригованого R^2 знаходяться на прийнятному рівні близько 42,43%.

Ймовірно, додані коефіцієнти для кожної змінної, припущення гіпотези для α = 0,05 для шести з дев'яти змінних). Для того, щоб отримати відповідь на запитання «Якою буде еволюція ROE в наступному періоді та які чинники, позитивно впливають на ROE, яка ступінь їх впливу?», досить встановити тенденції впливу факторів (рентабельність по чистому прибутку, швидкої ліквідності, поточної ліквідності і т. д.), а потім, на основі моделі, для отримання подальшої еволюції ROE, з урахуванням, похибки в межах ліміту, встановленого для даної моделі.

Пояснення факторів може бути забезпечене складністю економічних явищ, пов'язаних з сільськогосподарським підприємством та сільськогосподарською галуззю, а саме: сільськогосподарське підприємство, яке має більш високу рентабельність по чистому прибутку, безсумнівно, є сільськогосподарським підприємством, зі стійким фінансовим станом та не потребує економічного оздоровлення.

Для того, щоб підтримувати стійкий фінансовий стан, сільськогосподарське підприємство повинне інвестувати значні суми у витрати наукових досліджень і розробки в довгостроковій перспективі, такі платежі за певних обставин можуть призвести до зниження рентабельності власного капіталу. Отже, ідея про те, що подальший аналіз повинен включати витрати на наукові розробки в абсолютному вираженні або по відношенню витрати на наукові розробки /адміністративні (загальногосподарські і адміністративні витрати та продаж), повинні розглядатися як фактор в майбутньому більш досконалої моделі.

Фіктивні змінні для ринкового сільськогосподарського підприємства не мають ніякого значення для набору даних. На великому наборі даних ці змінні можуть бути актуальними і значущими.

На підставі викладеного зауваження, ми можемо додати до

цих чинників витрати на наукові розробки/разом комерційні, Загальногосподарські та адміністративні витрати, а також фіктивну змінну для виробництва високотехнологічної сільськогосподарської продукції.

Для набору даних із збільшенням числа спостережень і кількості років і враховуючи динаміку зростання, можна використовувати в майбутній моделі в якості незалежних змінних наступні:

- зростання активів (співвідношення активів один рік зростання розраховується як відсоток від активів за рік, поділена на значення в попередньому році і віднімання 1), у зв'язку з тим, що зростання активів зазвичай має більший вплив, доведено, що сільськогосподарська галузь – це місце, де великі сільськогосподарські підприємства користуються успіхом, оскільки у них є ресурси, щоб підтримати значні витрати на наукові дослідження та розробки

- співвідношення зростання/продажу (продажу один рік росту).

Описана модель може бути об'єктом прийняття рішень, може бути використана при проведенні аналізу даних з метою виявлення відповідних взаємозв'язків між змінними і т. д. Ці елементи дозволяють провести комплексний аналіз фінансово-економічних показників, які могли призвести до прийняття стратегічних рішень по вдосконаленню економіко-фінансових показників та економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств.

Важливість аналізу показників діяльності сільськогосподарських підприємств, для порівняння з підприємствами з тієї ж сфери діяльності, виявляють нові тенденції, а зміни вимагають використання новітніх конкретних інструментів для багатовимірного аналізу, техніку роботи, кваліфікований персонал для інтерпретації аналізу і сильний менеджмент, щоб приймати важливі рішення, для процвітання сільськогосподарських підприємств.

Класифікації, зроблені в даному дослідженні, і економетричні моделі можуть виявити певні корисні показники для будь-якого фінансового та економічного аналізу діяльності сільськогосподарських підприємств та їх економічного оздоровлення. Моделі регресії, отримані у дослідженні відображають взаємозв'язок між рентабельністю ROE та

основними факторами впливу, до яких належать динамічне зростання, а також фактори, пов'язані з ліквідністю і ризиком. Інші важливі фактори, такі як відношення витрати на наукові розробки/разом адміністративні витрати або інші співвідношення можуть бути залучені в майбутньому в економетричні моделі, щоб спостерігати більш складні відносини.

Отже, для управління платоспроможністю, достатністю капіталу необхідна система з управління ризиками у відповідності з наявним рівнем платоспроможності сільськогосподарського підприємства. Запропонована модель оцінки платоспроможності сільськогосподарського підприємства не розглядає всі ризики, з якими в даний час зіткнулися сільськогосподарські підприємства. Для рішення виникаючих нових видів ризиків мають бути впроваджені у повсякденну діяльність рішення щодо стратегічних бізнес і фінансових процесів управління. Ризик та фінансові функції не можуть більше працювати розрізнено: ризик, управління продуктивністю і капіталом повинні бути синхронізовані.

Крім того, система комплексного оздоровлення сільськогосподарських підприємств змінюється, необхідно більш активну увагу приділяти стратегії управління ризиком, щоб створити належні стимули для розвитку сільськогосподарських підприємств. Сьогодні сільськогосподарські підприємства стоять перед потенційним завищенням вимог до капіталу та підвищення адекватності і стійкості моделі результатів. Таким чином, модель управління ризиками виходить на порядок денний, для зменшення невизначеності і зниження потенційних ризиків регулятивного капіталу. Паралельно, управління концентрацією ризиків і переваг диверсифікації стає критичною для того, щоб побудувати надійні конкурентні переваги в вартості капіталу. Одночасно, сільськогосподарські підприємства також стикаються з потенційним ризиком недооцінки вимог до капіталу, у зв'язку з виникненням нових ризиків. Ці тенденції підкреслюють зростаючу актуальність і відповідних внутрішніх і зовнішніх ризиків, особливо за їх системного впливу.

Складність, накопичення та оцінка концентрації ризику також зростає через взаємозв'язки між видами ризиків. Сільськогосподарські підприємства повинні оптимізувати свої фінансові і е фінансові показники платоспроможності і внутрішні обмеження стосовно ризику, визнаючи всі джерела

ризиків і зростання вартості.

Отже, розроблена економетрична модель є одним з інструментів, який доцільно використовувати для прогнозування майбутніх змін фінансового стану підприємства взагалі та платоспроможності зокрема. Виміряти взаємозв'язки між запропонованими змінними, а потім намагатися прогнозувати, як зміни будуть впливати на подальший хід економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств.

Список джерел

1. Кондраков Н.П. Фінансовий аналіз і управління капіталом, вибір інвестицій, аналіз звітності / Н.П. Кондраков. – М.: Фінанси і статистика, 1997. – С. 245

2. Побудова економетричної моделі з автокорельованими залишками. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/299/10pd

3. Бродский Ю. Б. Економіко-математичне моделювання. Конспект лекцій з дисципліни / Ю. Б. Бродский, В. П. Малютіна. – Житомир: ЖНАЕУ, 2010. – 116 с.

© Ткаченко О.С., 2016

9.4. Проблеми та перспективи інвестування сільськогосподарських підприємств

В умовах економічної кризи в аграрному секторі погіршилась інвестиційна діяльність, від якої цілком залежить соціально-економічний розвиток села[2; 6]. Активізація процесів інвестування в аграрному секторі є одним із пріоритетних завдань, що вимагає вирішення цієї проблеми на всіх рівнях господарювання. Інвестиційна стратегія розвитку України має бути планомірно спрямована у сільськогосподарське виробництво, продуктивне функціонування якого забезпечить продовольчу безпеку країни, здоров'я населення, ефективний розвиток переробних галузей, машинобудування для АПК та ін.

Глибинні процеси світової економічної та екологічної кризи значно порушили пропорції аграрного виробництва, зумовили зміни ринкової орієнтації товаровиробників сільськогосподарської продукції. Певною мірою це стосується зернового сектору будь-якої країни, який традиційно вважають стратегічним та експортно-орієнтованим, що за своїми

потенційними обсягами здатен впливати на світову продовольчу безпеку. Коливання пропорцій світового виробництва зернових культур викликає напругу не лише в галузях аграрної сфери, але й соціальної, що вимагає постійного моніторингу динаміки змін обсягів виробництва та аналізу тенденцій розвитку ринків зерна окремими країнами-виробниками.

В сучасній економічній практиці для аналізу галузевих ринків використовуються теорія і методологія галузевих ринкових структур. Предметом аналізу є ринкові процеси, а завданням теорії є дослідження їх впливу на діяльність виробників, спрямовану на задоволення попиту споживачів. Такий підхід у рамках теорії структури галузевих ринків отримав назву парадигми "структура - поведінка - результативність" [2]. Таким чином, відповідно до методології аналізу галузевих структур, ми маємо на меті дослідити структурні характеристики світового ринку зерна, а саме: виявити стійкі співвідношення в динаміці обсягів виробництва, напрямів зміни структури й пропорцій основних груп зернової продукції (пшениці, рису, фуражного зерна) у світі та його регіонах (країнах Європи, Америки, Азії, Африки).

Агропромисловий комплекс України є потужним сектором вітчизняної економіки, так як забезпечує населення продуктами харчування, а промисловість - сировиною. Площа сільськогосподарських земель України - найбільша в Європі - 41,5 млн. га (70% території країни), з них - 32,5 млн. га використовуються для вирощування сільськогосподарських культур. Розвитку сектору також сприяють близькість основних ринків збуту, транспортна інфраструктура (залізниця, дороги, порти), постійне зростання світового попиту на продовольчі продукти і альтернативну енергетику, а також наявність порівняно дешевих трудових ресурсів. Сектор забезпечує близько 10% валової доданої вартості, зайнято понад 3,5 млн. населення (17% зайнятих в Україні)[8].

Рівень відкритості економіки АПК України показує, що нарощування експорту і імпорту є небезпечним. Зміна структури експорту на користь наукоємних товарів, а імпорту - високих технологій дозволить збільшити платоспроможний попит на інвестиції на внутрішньому ринку. Але це можливо тільки за умови активізації інноваційно-інвестиційної діяльності і відповідного управління фінансовим забезпеченням.

Найважливішою ланкою АПК, другою основною галуззю матеріального виробництва України є її високоінтенсивне, багатогалузеве сільське господарство. Якщо в структурі АПК за показниками обсягу продукції, основних виробничих фондів, чисельністю зайнятих працівників сільськогосподарське виробництво відіграє провідну роль, то в народногосподарському комплексі України на нього припадає близько 25% основних виробничих фондів, 15% валової суспільної продукції, 22% працівників народного господарства. Сільськогосподарське виробництво формує 16-22% національного доходу країни [1].

В останні два десятиліття обсяги руху фінансових потоків на світовому ринку зерна безперервно зростають. Темпи їх росту випереджають товарні обсяги торгівлі, а напрями їх руху дедалі більше сприяють зміцненню міжнародного статусу розвинених країн та їх валют.

Торгівля пшеницею практично визначає розвиток всього зернового ринку, який для країн експортерів є внутрішнім "фінансовим" донором галузі і дозволяє підтримувати загальну позитивну рентабельність виробництва зерна. В найближчій перспективі розміри і напрями руху світових фінансових потоків залежатимуть від нарощування виробництва зернових культур у тих країнах, де є для цього сприятливі умови. Багато країн, що розвиваються і, які не в змозі самостійно вирішувати свої зернові проблеми, змушені будуть йти на широкий імпорт зерна, що сприятиме розвитку глобальної торгівлі. Таким чином, основні фінансові переваги від прискореного розвитку світової торгівлі зерном отримають найбільш розвинуті регіони і країни за рахунок менш розвинутих, де оборот зовнішньої торгівлі на душу населення в декілька раз менше середньосвітового.

По причині наявності багатьох невирішених проблем у фінансових відносинах між суб'єктами аграрного ринку України, недосконалості державного і недержавного регулювання, бідності та соціально-економічному невдоволенні на селі, АПК України не сприймається як серйозний гравець на світовому ринку аграрної продукції і до цих пір є непривабливим для внутрішнього мешканця, виробника, підприємця чи інвестора. Тому важливо дати відповідь на питання, які є пріоритети розвитку вітчизняного АПК з позиції удосконалення фінансових відносин між суб'єктами аграрного ринку на макро- та мікрорівнях, враховуючи дефіцит продовольства на світовому

ринку і стратегічне значення АПК для нашої країни.

Одним із найважливіших напрямів державної фінансової політики є необхідність вирішення ряду питань, пов'язаних з проблемами фінансових відносин суб'єктів аграрного ринку України з питань інвестування. Проблеми в цій площині особливо добре помітно в умовах фінансово-економічної кризи. Саме під час соціально-економічних, політичних криз, фінансової нестабільності найбільш помітні всі фінансові проблеми суб'єктів аграрного ринку. І перший, хто страждає – це пересічний українець. Мова йде про людину, яка має своє господарство, працює на аграрному ринку і відноситься згідно економічної класифікації Держкомстату України до господарств населення .

Характерною особливістю інвестицій в основний капітал у структурі АПК є переважне їх вкладення в сільське господарство, харчову промисловість та переробку сільськогосподарської продукції, загальні обсяги яких у 2014 р. становили відповідно 9,4 і 9,1 млрд. грн. А тому активізація інвестиційної діяльності підприємств харчової і переробної промисловості може позитивно вплинути на діяльність підприємств у сільському господарстві за умови розвитку агропромислових інтеграційних процесів.

Сьогодні інвестиційні процеси в АПК України стримуються відсутністю належного обсягу інвестиційних ресурсів, несприятливим інвестиційним кліматом, недосконалістю галузевого інвестиційного менеджменту, відсутністю страхування інвестицій, нерозвиненістю галузевої інвестиційної інфраструктури, юридичною непідготовленістю ряду керівників до сприйняття нових механізмів інвестування [3].

Для вирішення інвестиційних проблем учасників ринку зерна необхідні: активізація експорту зернових, зокрема обсягів, які не можуть бути спожиті на внутрішній арені ринку; масштабна закупівля зерна на внутрішньому ринку для створення достатніх його резервів; кредитування підприємств, які бажають купувати зерно у вітчизняних виробників; підвищення ролі Аграрного фонду у формуванні внутрішнього ринку зерна через виділення йому достатніх обсягів коштів, а сьогодні вже й понад норму, на здійснення фінансових інтервенцій, виділення коштів у необхідному обсязі з перших днів збирання урожаю, тобто у піковий період щодо пропозицій зерна; створення запаси зерна на майбутнє, що сприятиме стабілізації цін як в урожайний, так і

неврожайний роки; розширення біржової торгівлі зерновими як індикатора ціноутворення; реалізація проектів по будівництву, створення сільгосптоваровиробниками мережі кооперативних елеваторів, включаючи торгові, за участю зернотрейдерів та держави на засадах асоційованого членства; мінімізація обсягів реалізації зерна за тіньовими схемами шляхом активізації діяльності агроторгових домів, формування заготівельно-збутових структур на регіональному рівні як альтернативи комерційним посередникам; постійне вдосконалення нормативно-правової бази розвитку підкомплексу і регулювання ринку зерна.

У загальному розумінні інвестиційні потоки можна виділити в самостійну економічну категорію, оскільки вони відповідають всім вимогам економічних категорій: відображають у вартісній формі стійкі взаємозв'язки різних сфер відтворювального циклу, економічні взаємозв'язки між державою і господарюючими суб'єктами різних форм власності та населенням, обслуговують споживчий ринок, ринок інвестиційних товарів, ринок цінних паперів, зовнішньоекономічні зв'язки та інші сфери економічної діяльності.

Для розвитку аграрних інвестиційних відносин в наш час треба підходити до агропромислового комплексу по всіх складових організації ринку як до аграрного бізнесу, який регулюється за законами ринку: виробляти те, що можна продати, а не продавати те, що вироблене, відшкодовувати витрати на виробництво продукції за допомогою забезпечення попиту пропозицією. Характерною особливістю інвестицій в основний капітал у структурі АПК є переважне їх вкладення в сільське господарство, харчову промисловість та переробку сільськогосподарської продукції, загальні обсяги яких у 2014 р. становили відповідно 9,4 і 9,1 млрд. грн. А тому активізація інвестиційної діяльності підприємств харчової і переробної промисловості може позитивно вплинути на діяльність підприємств у сільському господарстві за умови розвитку агропромислових інтеграційних процесів.

Сьогодні інвестиційні процеси в АПК України стримуються відсутністю належного обсягу інвестиційних ресурсів, несприятливим інвестиційним кліматом, недосконалістю галузевого інвестиційного менеджменту,

відсутністю страхування інвестицій, нерозвиненістю галузевої інвестиційної інфраструктури, юридичною непідготовленістю ряду керівників до сприйняття нових механізмів інвестування. Особливості інвестиційного забезпечення агропромислового виробництва в досліджуваному регіоні

Без розв'язання проблеми інвестиційного забезпечення аграрних підприємств стають досить примарними перспективи оновлення МТБ, підвищення ефективності господарської діяльності, створення конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва, просування вітчизняної продукції на світові ринки і, як наслідок, соціально-економічний розвиток сільських територій.

Ми не стверджуємо, що малі організаційні форми господарювання на аграрному ринку є більш пріоритетними для розвитку економіки, великі організації є також дуже важливими – це експортна складова країни, мільйони робочих місць, але під час різних негараздів великі сільськогоспо¬дарські підприємства мають можливість диверсифікувати свою діяльність, перекинути капітал, кадровий потенціал, ресурси, оборотні кошти з одного напрямку своєї діяльності чи бізнесу, що зазнає збитків на інший, на той що є рентабельним і прибутковим, що не завжди можуть зробити малі організацій-ні форми господарювання на аграрному ринку, які починають працювати збитково або зовсім закриваються.

Для розвитку аграрних фінансових відносин, в тому числі інвестиційних, в наш час треба підходити до агропромислового комплексу по всіх складових організації ринку як до аграрного бізнесу, який регулюється за законами ринку: виробляти те, що можна продати, а не продавати те, що вироблене, відшкодовувати витрати на виробництво продукції за допомогою забезпечення попиту пропозицією. В Україні аграрний ринок не є достатньо врегульований, тому відбувається значний перекіс щодо його основних елементів: в ланцюзі виробник-посередник-споживач, в найбільш вигідному, навіть домінуючому положенні знаходиться посередник, а в невигідних – виробник і споживач. За нашими дослідженнями, рентабельність посередника – близько 300%, виробника – 30%. Що доходить до споживача і в якому невигідному становищі знаходиться він – зрозуміло. Якщо ми подивимось на досвід економічно розвинутих країн, то ці питання регулюються прямими державними втручаннями через

економічні регулятори: цінові і фінансові. Крім того, в більшості країн умови виробництва багатьох видів продукції АПК гірші, чим в головних країнах-експортерах. Якби функціонував абсолютно вільний світовий аграрний ринок, то внутрішнє виробництво продукції АПК в багатьох країнах було б витіснено імпортом. Тому потрібні системи захисних державних і недержавних регулюючих механізмів, які стимулюють розвиток власного аграрного сектору, активізують інвестиційні процеси. Ці механізми захищають від дешевого імпорту, і разом з тим регулюють його надходження, що не виробляється у власній країні[6].

Необхідність державного фінансового регулювання визначається і рядом інших об'єктивних факторів: нестабільність доходів і цін, які залежать від природно-кліматичних умов, високої монополізації в ресурсозберігаючих і переробних сферах АПК, особливостями соціальної інфраструктури села. Державне фінансове регулювання здійснюється за такими напрямками: пільгове кредитування, цільове бюджетне фінансування, низькими податками та інше. Крім того, держава повинна сприяти в реалізації продукції агровиробників через систему гарантованих цін, підтримувати розвиток аграрної науки і соціальної інфраструктури. Масштаби і можливості цих напрямів, звичайно, пропорційні до сили державної влади. Дієвість інструментів і механізмів регулювання залежать від змоги органів державної влади контролювати ситуацію[4].

Найболючішим наслідком всіх фінансово-економічних негараздів є соціальна бідність, невдоволення і неможливість елементарного фінансового планування своєї господарської діяльності більшості пересічних громадян України. Фінансово-економічні проблеми макроекономіки в першу чергу відображаються на мікрорівні – на кожному українці, що має своє особисте господарство. Фінансовий стан господарюючих суб'єктів у сільському господарстві відіграє важливе значення у формуванні фінансових відносин аграрного ринку і є найбільш чутливим до фінансових криз і політичної нестабільності. Саме із стабільністю і розвитком соціального та економічного стану господарств населення в АПК України будуть покращуватись фінансові показники як на мікро-, так і на макрорівні.

Український виробник має бути впевнений, що його робота на аграрному ринку буде рентабельною і сприяти йому в цьому

має в першу чергу держава

Сільськогосподарські підприємства за першочергове завдання зараз мають модернізацію, реконструкцію своїх виробництв до сучасних умов – їх продукція має бути конкурентоспроможною як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках[5].

Розвиток інвестиційних відносин на аграрному ринку, заснований на наявності комплексу факторів, пов'язаних з виробництвом, розподілом і обміном сільськогосподарських товарів і грошових коштів, а формування високорозвинутого аграрного ринку в Україні буде основою продовольчої безпеки країни, забезпечення продуктами харчування і фінансовим благополуччям населення, що в цілому буде означати стабільність в соціальному житті нашої країни. Фінансові взаємовідносини держави і суб'єктів господарювання аграрного ринку під час фінансово-економічної кризи повинні будуватися на відпрацюванні економічно справедливих "правил гри" між суб'єктами ринку та на удосконаленні способів державної підтримки, особливо найменших господарюючих суб'єктів аграрного ринку через механізми оподаткування, кредитування, лізингу, соціальних проектів та інше.

Список джерел

1.Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П.Т. Саблук // Економіка АПК. - 2007. - №22

2.Саммит ООН, Йоханесбург. [Електронний ресурс] - 2002- Режим доступу: 1ійр://геуо1и1:іоп.а11Ьез1.ш/есо1о§у/00005994_1 .питії.

3.Свідерська І.М. Державна політика підтримки аграрного виробництва України у світлі вимог Світової організації торгівлі: [Дис. канд. екон. наук] / І.М.Свідерська // Київський нац. екон. ун-т. - К.: КНЕУ. - 2004. -С. 54.

4.Скрипник Ю.В. Фінансовий менеджмент в АПК: проблеми становлення і перспективи розвитку / Ю.В.Скрипник, М.В.Грінченко // Сумський держ. аграр. ун-т. - К.: Мрія-1, 1998. - 47 с.

5.Соловйова Н.І. Концептуальна модель системи фінансового прогнозування в агропідприємствах / Н.І. Соловйова // Економіка АПК. - 2008.-№1.-С.64-69.

6.Становлення та ефективність функціонування сільськогосподарських виробничих структур різних організаційно-правових форм: [Монографія] / П.С.Березівський, О.Й.Березовська, З.П.Березівський, О.Б.Садура, Н.П.Особа - Львів, 2007. - 202 с.

7.Стецюк П.А. Економічна суть фінансових ресурсів / П.А.

Стецюк / Фінанси України. - 2007. - №1. - С. 129 - 144.

8.Стукало Н.В. Деякі аспекти формування фінансової політики України в умовах глобалізації / Н.В.Стукало // Фінанси України. - 2006. - № 1.-С. 24-30.

9.Цибок В.О. Організаційно-економічний механізм державного регулювання АПК в умовах фінансової кризи / В.О. Цибок // Економіка АПК. -2009.-№10.-022-26.

© Демчук Н.І., Кошеваров А.М., 2016

9.5. Особливості розвитку інтеграції підприємств при виробництві харчової продукції в умовах виходу на європейські ринки

Світова глобалізація, яка характеризується інтеграцією економічних систем в масштабах держав і регіонів, зумовлює переорієнтацію підприємств до нових умов господарювання відповідно до міжнародних вимог і практик ведення бізнесу.

Процес інтеграції національної економіки в світову економічну систему, який активно тривав останні 15 років, наразі отримав результат у формі підписання Угоди про асоціацію України та Європейського Союзу, яка відкриває широкі можливості для національних підприємств харчової промисловості, але в той же час висуває додаткові вимоги, більша частина яких стосується питань безпечності та якості продукції.

З моменту підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом Україна взяла на себе зобов'язання по гармонізації свого законодавства с регламентами ЄС, зокрема це стосувалось вимог до безпечності харчових продуктів.

З 20 вересня 2015 року набрала чинність нова редакція Закону України 771/97-ВР «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», відповідно до якого оператори ринку харчових продуктів зобов'язані впровадити та застосовувати постійно діючі процедури засновані на принципах HACCP (Hazard Analysisand Critical Control Points) та забезпечувати процес простежуваності продукції [1], що вимагає перегляду підходів до управління якістю та активізації роботи в напрямку впровадження систем управління безпечністю харчових продуктів відповідно до міжнародних стандартів.

Концепція НАССР є важливою частиною ключових сучасних стандартів ЄС, зокрема Регламенту ЄС 852/2004 [2], що регламентують вимоги до безпечності продовольчих товарів, та знаходить відображення в стандарті Codex Alimentarius CAC/RCP 1-1969 «Рекомендований міжнародний Кодекс практичних загальних принципів гігієни продуктів харчування» [3].

Більшість підприємств харчової промисловості України виявились не готовими до таких змін. Не зважаючи на те, що в Україні з червня 2003 року діяв Національний стандарт ДСТУ 4161-2003 «Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги», також була можливість добровільної сертифікації за стандартами ДСТУ ISO 22000:2007 (ISO 22000:2005 ITD) або іншими міжнародно визнаними стандартами, що містять в собі принципи НАССР, тем не менш, наразі в Україні зазначену систему впровадили близько 300 підприємств и ще 100 перебувають в стадії впровадження [4].

Основна причина повільного застосування систем безпечності харчових продуктів на українських підприємствах є те, що більшість з них в експорті були зорієнтовані на країни СНД де діяли інші підходи до процедури підтвердження безпечності та якості продукції.

Закриття значної частини цих ринків зумовила падіння обсягів експорту та виробництва продукції харчової промисловості. Переорієнтація на ринки Європи вимагає часу, а також певних фінансових ресурсів.

Процедура розробки та впровадження постійно діючих процедур заснованих на принципах НАССР включає в себе впровадження програм-передумов, навчання персоналу, проведення внутрішніх аудитів, розробку документації (методики, процедури, тощо), процедури впровадження системи, консультації, які при залученні сторонніх експертів-консультантів можуть коштувати підприємству від 50 до 200 тис грн. Додаткові кошти також можуть знадобитись на технічне переоснащення підприємства.

Складність умов виходу на Європейський ринок та додержання правил його харчового законодавства підтверджується тим, що з майже 300 існуючих в Україні виробників молочної продукції лише 12 внесені до переліку затверджених експортерів у ЄС.

Система НАССР передбачає, що на всіх стадіях виробництва конкретного харчового продукту, починаючи від приймання сировини і закінчуючи реалізацією готової продукції, для кожної технологічної операції, необхідно виявити небезпечні фактори, які можуть загрожувати безпеці продукції (біологічні, хімічні та фізичні) і забезпечити управління процесами так, щоб виключити вплив цих факторів.

Харчове законодавство України та ЄС вимагає від виробників застосування принципу простежуваності, тобто можливість ідентифікувати оператора ринку, час, місце, предмет та інші умови поставки (продажу або передачі), достатні для встановлення походження харчових продуктів, тварин, призначених для виготовлення харчових продуктів, матеріалів, що контактують з харчовими продуктами, або речовин, що призначені для включення, або очікується, що вони будуть включені в харчові продукти, на всіх стадіях виробництва, переробки та обігу.

Регламентом ЄС № 178/2002, який формулює основні принципи харчового законодавства Європейського Союзу встановлена необхідність розглядати виробництво харчових продуктів як нерозривний ланцюг, починаючи від годівлі та вирощування тварин та закінчуючи інформацією для споживачів на маркуванні готового продукту.

Необхідність контролю якості сировини та застосування принципу простежуваності вимагає від підприємств харчової промисловості приділяти особливу увагу своїм партнерам та сировині, яка ними постачається.

Найпоширенішою формою виробничо-економічних зв'язків постачальників сировини із переробними підприємствами є договори контрактації.

Низька культура виконання звичайних ринкових контрактів зумовлює необхідність для підприємств харчової промисловості схилятися в сторону інвестицій в сировинне виробництво. Коло поширення потреби харчових підприємств у формуванні власної сировинної бази наведено на рис. 1.

Одним з дієвих засобів отримання контролю над постачальником є інтеграція.

Інтеграція підприємств - інтегрована сукупність суб'єктів господарювання, які представляють собою різноманітні форми капіталу, пов'язаних між собою фінансово-економічними і (або)

виробничо-технологічними зв'язками для сумісної підприємницької діяльності на основі "м'яких" (договірних) та жорстких (право власності) управлінських і організаційних відносин з метою підвищення ефективності функціонування й подальшого стійкого розвитку бізнесу [5, с. 17].

Інтеграції з постачальником, відноситься до зворотної вертикальної інтеграції.

Рис. 1. Коло поширення потреби харчових підприємств у формуванні власної сировинної бази

* власна розробка автора

Вертикальна інтеграція може здійснюватись за рахунок створення власних підрозділів або купівлі відповідної ланки, та через укладання договорів (квазіінтеграція).

Квазіінтеграція характеризується наявністю контролю в управлінні підприємством без юридичного оформлення їх єдиною власністю. Даний договір встановлює контроль над поведінкою іншого юридично незалежного підприємства.

Подібні вертикальні партнерські відносини слід розглядати в якості альтернативи звичайним ринковим контрактам на поставку між постачальником і клієнтом, та повної класичної

вертикальної інтеграції. Даний вид партнерства є однією з форм часткової інтеграції оскільки підприємство не переходить в повне розпорядження свого зовнішнього клієнта, обраного серед інших на ринку.

Кожне переробне підприємство повинно сформувати свою стратегію взаємовідносин з постачальником, для забезпечення свого виробництва якісною сировиною та виконання принципу простежуваності.

Усі дії суб'єктів господарювання в напряму зближення з контрагентом та формування більш тісних взаємовідносин, в основі яких покладена інтеграція підприємств, передбачають послідовні етапи процесу прийняття рішення від вибору самої інтеграції, як способу досягнення конкурентних переваг до процесу відбору конкретного контрагента та створення нової удосконаленої системи їх взаємовідносин.

Процес відбору партнера є одним із найважливіших етапів, адже саме від прийняття цього рішення може залежати успіх всього проекту.

Складність управління прийняття цього рішення вимагає необхідність побудови відповідної референтної моделі. Інструментарієм для цього послужила методологія IDEF0 (рис.2).

Кожна альтернатива взаємодії з відповідним партнером-постачальником розглядається як окремий проект. Учасниками даної моделі вибору виступають різного роду контрагенти, кожен з яких пропонує свої умови інтеграції та можливості задовольнити потреби інтегратора, безпосередньо керівництво інтегратора, яке приймає остаточне рішення про зближення та проектна група– група спеціалістів, які аналізують вхідну інформацію. Цією інформацією може бути аналіз основних можливостей і загроз інтегратора та його потенційних партнерів, аналіз наявних потенційних партнерів, фінансових та інших ресурсів необхідних для кожного проекту.

Одним з вагомих критеріїв вибору партнера для квазіінтеграції окрім вимог до якості продукції, виступає рівень гармонізації економічних інтересів.

Важливим критерієм оцінки постачальника виступає вартість продукції, проте не завжди тільки ціна гарантує стабільні взаємовідносини. Адже якщо постачальник вважатиме, що відпускає продукцію за заниженою ціною і це суперечить

його інтересам, то буде шукати іншого партнера або намагатися знизити її собівартість за рахунок якості.

Рис. 2. Контекстна діаграма вибору партнера*
* Власна розробка автора

Рівень гармонізації економічних інтересів проявляється у формуванні такої системи економічних зв'язків при яких кожен з учасників інтеграції розумів, що отримає справедливий дохід відповідно до його вкладу. Саме формування ефективного економічного механізму взаємовідносин є джерелом стабільних довготермінових партнерських відносин, при яких кожен з учасників розуміє важливість свого внеску в загальний виробничий процес.

Враховуючи вищевикладене, в умовах необхідності забезпечення взаємної відповідальності та контролю поведінки партнера при налагодженні стабільних взаємовигідних відносин на основі квазіінтеграції з метою виробництва безпечної та якісної продукції, яка відповідатиме міжнародним стандартам, важливою умовою є гармонізація взаємовідносин партнерів.

Гармонізація взаємовідносин проявляється у взаємному узгодженні, збалансуванні, оптимізації, упорядкуванні різних

складових системи виробництва продукції та є необхідною умовою сталого та ефективного її функціонування.

На шляху до гармонізації інтересів при формуванні інтегрованої структури її учасника проходять ряд етапів пов'язаних з узгодженням цілей, можливостей та інтересів для досягнення відповідного рівня гармонізації взаємовідносин рис.3.

Рис. 3. Концептуальна модель гармонізації взаємовідносин учасників інтеграції*

* Власна розробка автора

Важливим аспектом формування гармонійних взаємовідносин підприємств харчової промисловості з постачальниками сировини є їх оцінка.

Для оцінки рівня гармонізації взаємовідносин необхідно визначити основні інтереси і вигід від інтеграції, вагомість кожного інтересу, середній ступень реалізації кожного інтересу, визначити рівень задоволення інтересів кожного партнера, оцінити рівень їх узгодженості та рівень гармонізації взаємовідносин. Для реалізації даного підходу розроблені відповідні показники [6].

Таким чином інтеграція української економіки у світову економічну систему та набуття чинності з 1 січня 2016 року угоди про вільну торгівлю зобов'язує українські підприємства харчової промисловості враховувати вимоги міжнародних партнерів та вітчизняного законодавства до безпечності продукції. Застосування міжнародних стандартів до безпечності продукції, невід'ємною складовою якої є якість та безпечність сировини, з якої вина виробляється зумовлює необхідність переходу харчових підприємств від взаємовідносин з постачальниками на основі звичайних ринкових контрактів до квазіінтеграції, основою ефективного функціонування якої є гармонізація взаємовідносин учасників.

Список джерел

1. Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80

2. Регламент 854/2004 Европейского Парламента и Совета ЕС об установлении собах правил организации официального контроля над продукцией животного происхождения, предназначенной для потребления человеком в пищу / Официальный сайт Верховной Рады Украины [Электронний ресурс] // Режим доступу http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_a67

3. Рекомендований міжнародний Кодекс практичних загальних принципів гігієни продуктів харчування [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Кодекс Алиментариус. – Режим доступу: http://www.codexalimentarius.org/standards/list-of-standards/

4. Чмут А.В. Впровадження системи управління безпечністю та якістю харчових продуктів на підприємствах харчової промисловості України /А.В. Чмут //Актуальні проблеми теорії і практики менеджменту в контексті євроінтеграції: Збірник тез V Міжнародної наукової конференції 14 квітня 2016 року. Рівне. НУВГП, 2016. – С.363-365.

5 Кизим Н.А. Крупномасштабные экономико-производственные системы: организация и хозяйствование / Кизим Н.А.. –Харьков: Бизнес-информ, 1999. – 228 с.

Чмут А.В. Оцінка рівня гармонізації відносин учасників інтеграційних об'єднань / А.В. Чмут // Збірник наукових праць Харківського національного аграрного університету. – 2012. – №6. – С.232–237.

© Чмут А.В., 2016

9.6. Інноваційні напрями розвитку стратегії екологічного маркетингу в аграрному виробництві

Одним із найважливіших стратегічних завдань аграрної політики України є поступовий перехід аграрного виробництва на екологобезпечний розвиток, забезпечення конкурентоздатності галузі. Основні стратегічні напрями організації виробничих відносин в аграрній галузі мають базуватися на раціональному використанні природних ресурсів і формуванні системи управління відносинами у виробництві.

Стан аграрних товаровиробників ускладнюється тим, що зараз в Україні відсутня не лише системність, а й комплексність аграрної політики, практично не застосовуються економічні методи управління та стимулювання.

На сьогоднішній день вже сформовані політичні, економічні і соціальні умови для розвитку екологічно спрямованих інновацій в аграрному виробництві. Але для того щоб скористатися цими передумовами слід запровадити систему еколого-економічного управління, яка розглядається вченими як складова частина, що враховує та реалізує цілі охорони навколишнього середовища і раціонального природокористування [7].

Проблеми економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності аграрної галузі можуть бути вирішені за допомогою ефективних стратегій і механізмів інноваційного розвитку. Саме такою інноваційною стратегією має стати маркетингова стратегія екологізації аграрного виробництва, яка забезпечить високу якість життя, національну безпеку, охорону довкілля та високий технічний рівень аграрного виробництва в Україні. Мова йде не просто про одноразове використання нововведень для досягнення миттєвих переваг, але про неперервний детально спланований стратегічний інноваційний розвиток, який формує методи та засоби управління.

На сьогоднішній день перехід до нових систем господарювання в аграрній галузі – це складний процес розробки нової стратегії інноваційної стратегії розвитку, який відбувається паралельно з діючими стратегіями.

Інноваційна модель розвитку сільського господарства ставить за мету підвищення конкурентоспроможності аграрних

підприємств у виробничій та збутово-маркетинговій сферах за рахунок впровадження новітніх технологій, видів продукції та методів управління [9, с. 278-280].

В аграрному виробництві маркетингова стратегія є найважливішою функціональною стратегією, ланцюгом, який об'єднує галузь із зовнішнім середовищем і розглядає функцію маркетингу як фундаментальну основу його діяльності.

Істотне значення для ефективного запровадження маркетингу в аграрному виробництві має адаптація головних процесів маркетингу з урахуванням природоохоронних вимог. До таких складових належать стратегія маркетингу, планування маркетингу, формування бюджету маркетингу, розроблення екологічного товару тощо. Маркетингова стратегія повинна формуватися з точки зору її екологічної спрямованості, та визначити стратегічні орієнтири у всіх функціональних сферах агробізнесу [1, с. 279-281].

Передумовою реалізації стратегії екологічного маркетингу має бути формування екологічної свідомості у працівників підприємства на всіх рівнях.

Екологічна свідомість виявляється через сприйняття екологічної ситуації, розуміння цінності природи, схильності до активних чи пасивних дій на її захист. Сьогодні формування екологічної свідомості українських громадян напряму пов'язане з підвищенням рівня їх добробуту та духовного розвитку, адже коли задоволені певні матеріальні потреби людини і коли вона досягла певного духовного розвитку то вона може усвідомлювати себе як важливу частину природного середовища [5, с. 40-42].

Практичне вирішення проблеми формування екологічної свідомості може відбуватися в двох напрямках.

Перший напрям охоплює сприйняття і пропаганду сучасних ідей сталого та гармонійного співіснування людини з природою, поступову зміну відносин між людиною та довкіллям, формування нових потреб через екологічну освіту.

Другим напрямом є поступова економічна еволюція, зміст якої полягає в докорінних змінах структури національної економіки та соціальної сфери через відповідний економіко-фінансовий механізм.

Перехід до економіки, зорієнтованої на засади екологічно-збалансованого розвитку, вимагає зміни взаємовідносин людини з довкіллям. Зміна відносин між суспільством і навколишнім

середовищем передбачає корегування свідомості людини, її психології, системи поглядів та поведінки стосовно середовища свого існування, що досягається через засвоєння екологічних норм і принципів та визнання необхідності вирішення екологічних проблем. Усвідомлення еколого-етичних норм та їх реалізація в практичних діях залежить від розвитку людини та соціальних мотивів. У зв'язку з цим формування відповідного ставлення до довкілля є безперервним процесом [7].

прогнозування соціально-економічного розвитку держави, регіону, враховуючи вимоги екологічної безпеки при здійсненні структурної перебудови, дозволить максимально екологізувати аграрне виробництво, значно знизити антропогенний тиск на оточуюче природне середовище, зберегти й оздоровити його.

Крім цього, важливо створити організаційні передумови для реалізації еколого-орієнтованих стратегій маркетингу. Саме ефективне застосування екологічного маркетингу на аграрних підприємствах в поєднанні з іншими інструментами може забезпечити здійснення аграрної політики. Тому на макрорівні екологічний маркетинг у сільському господарстві може відігравати важливу роль як інструмент аграрної політики [6].

Державна політика щодо екологізації національної економіки має бути спрямована не тільки на вирішення глобальних екологічних проблем, а й на поточних проблемах стосовно переходу агропромислового комплексу держави до виробництва екологічно чистої продукції. До того ж вихідним моментом вибору еколого-економічного напряму управління інноваційною діяльністю залишається перехід України на моделі інноваційного та екологічно збалансованого розвитку [3].

Сьогодні державою повинні бути сформовані ряд заходів, які здатні змінити формат відносин між виробництвом та навколишнім природним середовищем у бік раціонального використання, відтворення агросистем. Необхідно на державному і регіональному рівнях реалізовувати заходи екологічної політики.

Головною метою цих заходів залишаються усунення негативних явищ, які зумовлюють виснаження природних ресурсів, і негативний вплив на економіку природокористування в галузях аграрного виробництва. Отож, проблема еколого-економічного управління набуває вагомості в екологічному, економічному і соціальному сенсі.

Таблиця 1.

Основні заходи екологічної політики в аграрному секторі економіки

Державний рівень	Регіональний рівень	Місцевий рівень
- Підготовка нормативно-правових документів, що регламентують поняття «екологічно чиста (безпечна) продукція». - Формування нормативно-правової бази, функціонування ринку екологічно безпечної продукції. - Розробка системи національних стандартів в галузі. - Стимулювання ведення ґрунтозахисного агровиробництва. - Встановити жорсткий контроль за дотриманням екологічних норм. Розробка економічного механізму стимулювання виробників екологічно безпечної продукції.	- Розробка цільових програм підтримки формування і розвитку сільського господарства, орієнтованої на виробництво екологічно безпечної продукції. - Проведення наукових досліджень з метою встановлення потенціалу галузі в регіоні; розширення інформаційного поля стосовно виробництва і споживання екологічно безпечної продукції. - Формування освітніх програм підготовки кадрів щодо фахівців в аграрній галузі. - Формування зональних агроекокластерів. Розвиток регіональних ринків екологічно безпечної продукції.	- Вибір напряму переходу до виробництва екологічно безпечної продукції з урахування наявних ресурсів підприємств та попиту на продукцію. - Відтворення земельних ресурсів, перехід до екологічного землеробства, відновлення родючості ґрунтів. - Проведення цінової політики обґрунтування ціни щодо реалізації екологічно безпечної продукції. Входження підприємства в організацію зонального агроекокластера; підготовка та підвищення кваліфікації кадрів; сертифікація системи виробництва екологічно безпечної продукції.

Ефективність державного регулювання сільського господарства в умовах ринку залежить від критеріїв, що формувались на протязі тривалого часу і які можна розподілити за їх пріоритетністю (таблиця 2).

Таблиця 2.

Критерії ефективного державного регулювання аграрного виробництва

Види критеріїв державного регулювання	Сутність та ознаки ефективності
Самозабезпеченість продуктами харчування	Держава з метою підтримки суверенітету має знижувати залежність від імпортних продуктів харчування, особливо це стосується тих продуктів, які можна виробити на її території
Тенденції пов'язані з рівнем доходів населення	Критерій враховує тенденцію зниження темпів зростання доходів аграрних підприємств відносно інших секторів економіки. Державне регулювання тут спрямовано на підтримку існуючого рівня цін.
Розвиток соціальної сфери	Критерій, що вказує на необхідність державної підтримки українського села, адже це дозволяє зберегти сільський уклад життя.
Екологічні критерії	Найважливіший критерій на користь державного втручання у розвиток аграрного виробництва. Негативні зовнішні ефекти має регулювати держава.

Серед сучасних механізмів державного регулювання природокористування та охорони навколишнього середовища важливе місце відводиться ефективним системам контролю (моніторингу) за якістю навколишнього середовища, в яких міститься достовірна інформація про зміни у довкіллі, що відбуваються під дією антропогенних факторів [10, с. 10-14].

Система державного екологічного управління, яке включає: управління загальної компетенції (Кабінет Міністрів, місцеві державні адміністрації, селищні та міські ради) та управління спеціальної компетенції (Міністерство охорони навколишнього середовища, Державний комітет із земельних ресурсів України, Державний комітет України з водного господарства, Державний комітет з лісового господарства, Міністерство охорони здоров'я України Державна санітарно-епідеміологічна служба, Державна екологічна інспекція тощо). Державні органи загальної компетенції здійснюють свою діяльність шляхом прийняття

постанов і розпоряджень з ключових питань і аграрній сфері. Державні органи спеціальної компетенції забезпечують реалізацію державної політики в різних сферах [2, с. 121-126].

Критеріями економічного стимулювання власників землі та землекористувачів за раціональне використання та охорону земель на регіональному рівні є, насамперед, ефективність відтворення і підвищення родючості ґрунтів відносно їх базового рівня при одержанні угідь у власність чи користування. При цьому для визначення доцільності застосування заходів економічного симулювання екологізації природокористування на місцевому рівні мають бути створені відповідні комісії [8, с. 30-33].

При виборі стратегії, орієнтованої на досягнення екологічної конкурентної переваги, необхідно оцінити можливість, зафіксувати певний сегмент ринку і домогтися конкурентних переваги на цьому конкретному сегменті.

Економічні методи управління при екологізації природокористування повинні передбачати створення таких економічних умов, які б стимулювали землекористувачів до досягнення кращих результатів у їх діяльності.

Економічні інструменти включають заохочувальні важелі впливу: застосування пільгового оподаткування і кредитування, а також цінове стимулювання природоохоронної діяльності.

При аналізі економічних аспектів екологічної стратегії, орієнтованої на сталий розвиток, необхідно оцінити можливість використання поточної технології зниження впливу на навколишнє середовище в довгостроковому періоді. Для цієї мети пропонується аналізувати взаємозв'язок поточних екологічних витрат та викидів на одиницю готової продукції в динамічних моделях стохастичного характеру.

Для ефективного функціонування еколого-економічного управління стратегічний підхід повинен поєднуватися з системою менеджменту навколишнього середовища. І якщо для стратегії відповідності достатньо традиційної системи менеджменту навколишнього середовища, орієнтованої на виконання вимог держави, то для досягнення конкурентної переваги та сталого розвитку необхідно перебудовувати існуючу систему на базі міжнародних стандарті. Таким чином, для оптимізації стратегії розвитку підприємств рекомендований метод вибору еколого-

економічної стратегії, який побудований на основі економічних критеріїв її оцінки [4, с. 114-119].

Таблиця 3

Економічні методи управління аграрного виробництва

Економічне стимулювання	Економічні санкції
Надання пільгових коротко- і довготермінових позичок з метою реалізації проектів екологобезпечних і економічно ефективних технологій	Впровадження системи відшкодування втрат пов'язаних зі шкідливим впливом на довкілля
Часткове або повне звільнення від податку на прибуток у випадку використання коштів на придбання екобезпечних основних засобів	Підвищення та диференціація ставок системи платежів за нераціональне природокористування, понадлімітне використання природних ресурсів, забруднення навколишнього природного середовища до економічно невигідного рівня для суб'єктів аграрного господарювання
Пільгове оподаткування і кредитування аграрних підприємств з виробництва екологічно безпечної продукції та екологічно безпечного виробництва	Диференціація плати за землю в залежності від її бонітету
Екологічна адаптація податкової і цінової системи	Постійна оцінка якості ґрунту і продукції з метою стягнення відповідних штрафів за неналежне використання землі і неякісну продукцію виробництва
Стимулювання працівників підприємств з виробництва екологічно чистої продукції і дотримання законодавства	Зіставлення факторів позитивної та негативної мотивації виражені в екологічних витратах

Екологічний інструмент управління передбачає проведення сертифікації і маркування екологічної продукції, яка доводить, що забезпечується відповідність ідентифікованого об'єкту конкретному нормативному документу. Процес сертифікації і стандартизації має бути проведений у відповідності з міжнародними стандартами адаптованими до умов України.

Таким чином аграрна політика в Україні має будуватися відповідно до нових сучасних вимог, принципів, стандартів якості провідних економіко-екологічних та соціальних світових тенденцій і вимог. Важливим кроком на цьому шляху є розробка механізму еколого-економічного управління в аграрному виробництві. Важливою складовою такого механізму має стати екологічний маркетинг, який забезпечить адаптацію головних процесів маркетингового управління з урахуванням природоохоронних вимог, а також дозволить врахувати в процесі виробництва потребу людини в екологічній безпеці.

Можна виділити основні напрямами організаційно-економічного управління в аграрному виробництві, а саме:

– державою повинні бути сформовані ряд заходів, які здатні змінити формат відносин між виробництвом та навколишнім природним середовищем у бік раціонального використання, відтворення агросистем;

– на державному і регіональному рівнях необхідно реалізовувати заходи екологічної політики, основою яких процес впровадження і розвитку екологічно чистого виробництва, раціональне використання можливостей економіки держави, особливо її фінансових ресурсів, виробничого та науково-технічного потенціалів;

– необхідним є визначення суспільних пріоритетів з огляду на конкретну ситуацію в регіонах, згідно з якою планується усунення негативних явищ природокористування і перехід до екологічно чистого виробництва;

– важливим є поєднання державного впливу з ринковими формами управління, стимулювання якісних змін шляхом пріоритетного фінансування, кредитування, матеріально-технічного, інформаційного забезпечення, впровадження і розвитку екологічно чистого виробництва;

– проведення економіко-екологічного моніторингу процесу переходу до екологічно чистого виробництва при аналізі внутрішніх сильних і слабких сторін агровиробників;

– відслідковувати та враховувати зміни складу зовнішній факторів та їх впливу на конкурентоспроможність продукції і підприємств аграрного сектору економіки, а саме деталізувати їх дію, чітко розділяти ринкові можливості і загрози.

В свою чергу, маркетинг в аграрному секторі економіки, а також розвиток екологічно орієнтованого маркетингу

відповідають умовам соціальної відповідальності агропромислового виробництва, розвитку господарського механізму управління на еколого-економічних засадах, а також є невід'ємною частиною екологічного та екосистемного менеджменту в агросфері.

Список джерел

1. Бочко О.Ю. Сприйняття і реалізація концепцій маркетингу в аграрній сфері економіки / О.Ю. Бочко // Вісник Львівського державного аграрного університету. – 2007. – № 14. – С.279–287. – (Серія: Економіка АПК).

2. Застрожнікова І. В. Шляхи удосконалення державного регулювання сільського господарства України / І.В. Застожнікова // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – 2013. – № 1. – С. 121-135.

3. Кипоренко В.В. Удосконалення еколого-економічного механізму розвитку органічного сільського господарства / В.В. Кипоренко / [Електроний ресурс] http://www.economy.nayka.com.ua/

4. Мельник П.П. Концепції еколого-економічного управління в агроекосистемі / П.П. Мельник, Т.М. Єгорова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.2. – С. 114–119.

5. Прокопенко О.В. Підходи до удосконалення економічного мотивування екологізації виробництва / О.В. Прокопенко // Вісник Сумського державного університету. – 2002. - № 7(40). – С. 40-49.

6. Садєков А.А. Механізм еколого-економічного управління підприємством: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора економічних наук / А.А. Садєков. – Донецьк, 2002. – 31 с.

7. Сидорук Б.О. Обґрунтування комплексу складових в системі стимулювання екобезпечного аграрного виробництва / Б.О. Сидорук // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2013. – №2. – С. 139–145.

8. Трегобчук В.М. Еколого-економічні проблеми переведення АПК на модель сталого розвитку /В.М.Трегобчук //Вісник Сумського державного аграрного університету: спец. випуск «Екологічні проблеми виробництва та споживання екологічно чистої продукції». – 2000. – С.30-33.

9. Хромушина Л.А. Екологізація сільського господарства як основа еколого-економічної безпеки / Л.А. Хромушина // Вісник СНАУ. – 2008. – № 1. – С. 278–283. – (Серія «Фінанси та кредит»).

10. Шкуратов О.І. Організаційно-правовий механізм забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного виробництва / О.І. Шкуратов // Агроекологічний журнал. – 2012. – № 1. – С. 10–14.

© Багорка М.О., 2016

9.7. Диагностика в системе экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий: методы и механизм

Современное состояние отечественного агропромышленного производства характеризуется наличием специфических угроз, обусловленных неотрегулированностью всей системы аграрных отношений, включая собственность на землю, социальные условия, рыночные механизмы, восстановление и поддержание экологического равновесия и характеризующихся истощением и разрушением производственно-экономического потенциала аграрного сектора.

Стагнация аграрного сектора отнесена к основным внутренним угрозам экономической безопасности. Эта группа угроз в настоящее время требует особой активности государства в поддержании национальной продовольственной безопасности; альтернативой оказывается рост вероятности превращения процессов деградации отечественного АПК в необратимые.

Особенности природно-климатических и географических условий производства и проживания населения сельских территорий аридных регионов, связанные с экстремальными характеристиками, имеющими уровень, значительно превышающий уровни неустойчивости сопряженных территорий (коэффициент изменчивости объемов производства - более 50%) усиливают масштабы социально-экономических угроз экономической безопасности.

Социо-эколого-экономический кризис сельской местности обусловлен недооценкой в ходе реформирования разнородности экономического пространства, различных стартовых позиций регионов.

Особенно чувствительно пространственное неравенство отразилось на состоянии сельских территорий с критической экологической обстановкой, где производство осуществляется, по сути, в экстремальных природно-климатических условиях, последствия реформ оказали наиболее негативное воздействие, что проявилось в резком спаде производства продукции, катастрофическом финансово-экономическом состоянии товаропроизводителей, социальном обнищании сельского населения. Для обеспечения достойного уровня благосостояния

населения необходимо выравнивание уровня жизни и преодоление чрезмерных контрастов в социальных условиях. В условиях перехода к рыночным условиям проблема устойчивого развития сельских территорий приобретает особую актуальность в связи с усложнением экономических связей.

Развитие экономики Украины на современном этапе характеризуется множеством переходных процессов, когда кризисы и критические ситуации являются неотъемлемой характеристикой функционирования экономических систем всех уровней. Поэтому обеспечение экономической безопасности становится одной из стратегических государственных задач.

Однако, экономическую безопасность государства невозможно обеспечить без стабильного функционирования реального сектора экономики. В динамично изменяющихся условиях внешней среды экономическая безопасность предприятия - вопрос его выживания, поскольку банкротство выступает вероятным результатом хозяйственной деятельности. Оперативных мер по адаптации предприятия к новым реалиям становится уже недостаточно. Актуальной задачей является формирование системы методов диагностики состояний безопасности (опасности) предприятия, позволяющей на основе получаемой и соответствующим образом обработанной информации рассчитать объективные критерии, на основе которых можно не только зафиксировать состояние опасности, но и выявлять предприятия, на которых в будущем возможно ухудшение финансового состояния. Несмотря на активно ведущиеся в последнее время исследования, задача своевременной диагностики, предвидения и распознавания кризисных явлений на предприятиях не теряет своей значимости.

В условиях экономики переходного периода предприятия, получившие широкую хозяйственную самостоятельность, столкнулись с необходимостью принципиально новых подходов к обеспечению экономической безопасности, что потребовало коренного преобразования всей системы защиты экономических интересов. Предприятия агропромышленного комплекса в условиях рынка занимают особое положение, не позволяющее в полной мере участвовать в межотраслевой конкуренции. Сельское хозяйство, зависимое от природных факторов и имеющее ярко выраженный сезонный характер производства,

является низкодоходной, более отсталой в технологическом плане отраслью по сравнению с другими отраслями и медленнее приспосабливается к меняющимся экономическим и технологическим условиям. Рыночная модернизация, существенным образом модифицирует базовые условия аграрного воспроизводства.

Экономическая безопасность сельскохозяйственных предприятий в значительной степени зависит от их финансово-хозяйственного состояния, в настоящее время около 30% хозяйств в сельскохозяйственном секторе экономики убыточны, более половины имеют просроченную кредиторскую задолженность. Цены на закупаемую продукцию для производителей остаются низкими, что не позволяет им своевременно погашать полученные кредиты и подталкивает кредитные организации к ужесточению требований к заемщикам и повышению процентных ставок по кредитам. Основная часть сельскохозяйственных предприятий не имеет собственных ресурсов и возможности пользоваться кредитами. Остается на достаточно низком уровне технологический уровень большинства предприятий агропромышленного комплекса Украины.

Таким образом, современное состояние отрасли не позволяет обеспечить экономическую безопасность сельскохозяйственных предприятий и продовольственную безопасность страны. В научной литературе достаточно полно рассмотрены фундаментальные подходы к раскрытию отдельных аспектов рассматриваемой в диссертации тематики, однако следует отметить, что недостаточно проработаны механизмы повышения экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий, учитывающие отраслевые особенности и деструктивные факторы. Поэтому возникла насущная необходимость в научной и практической разработке данной проблемы, понимании сущности понятия экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий, в разработке направлений повышения экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий, что и предопределило выбор темы диссертационного исследования.

Степень научной разработанности темы исследования определяется повышенным вниманием к вопросам

экономической безопасности на уровнях страны, региона и предприятий. Имеющиеся в научной литературе публикации можно условно сгруппировать следующим образом:

- вопросам развития производственных систем как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровнях посвящены труды Р. Акоффа, В.А. Баринова, С.Ю. Глазьева, О.В. Иншакова, Д. Кейнса, Н.Д. Кондратьева, Р. Коуза, Д.С. Львова, В.И. Маевского, К. Макконелла, К. Фримена и других ученых.

-разработка теоретических основ экономической безопасности представлена в трудах: Л.И. Абалкина, А. Архипова, О.С. Белокрыловой, В.А. Богомолова, Г.С. Вечканова, С.Ю. Глазьева, А.Г. Гранберга, Р. Гумерова, Е.А. Олейникова, В.А. Савина, В.К. Сенчагова, В.Л. Тамбовцева, В И. Ярочкина и др.

- анализ и теоретическое осмысление особенностей рыночной модернизации предприятий АПК в трудах: А. А. Афиногентовой, В.М. Баутина, И.Н. Буз-далова, А. И. Костяева, Н.П. Кетовой, Э.Н. Крылатых, В.В. Кузнецова, А.А. Никонова, В. Н.Овчиникова, А.В. Петрикова, Л.Н. Усенко, И. Г.Ушачева и др.

- зарубежный опыт государственного аграрного протекционизма в работах: В.И. Кушлина, С. Опенышева, О.Г. Овчинникова, А.Г. Папцова, Р.Г. Ян-бых и др.

Проблема экономической безопасности предприятий, фирм, корпоративных образований в настоящих условиях становится все более актуальной. Экономические субъекты в условиях сложной обстановки реформирования вынуждены уделять внимание проблемам безопасности, что обусловлено как политической и социально-экономической нестабильностью в обществе и экономике, так и обострением угроз жизнеспособности предприятий и фирм в связи с проявлениями нецивилизованных форм конкурентной борьбы, связанных с высокой криминализацией экономики.

Обеспечение экономической безопасности предприятий является одним из приоритетных направлений в системе экономической безопасности Украины. В ходе анализа различных подходов к проблеме экономической безопасности предприятия определено, что экономическая безопасность предприятия складывается из нескольких функциональных составляющих, которые для каждого конкретного предприятия могут иметь различные приоритеты в зависимости от характера

существующих угроз.

Сельскохозяйственные предприятия в отличие от предприятий других отраслей занимают особое положение, так как в полной мере не могут участвовать в межотраслевой конкуренции.

Проведенный анализ позволил сделать вывод, что непременным условием обеспечения экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий является учет отраслевых особенностей, которые делают их более экономически уязвимыми по сравнению с предприятиями других отраслей.К отраслевым особенностям, влияющим на экономическую безопасность предприятий аграрной отрасли отнесены: высокая степень зависимости от природно-климатических условий; вовлечение в производство природных ресурсов; биологический характер производства; низкая ценовая эластичность спроса на продукты питания; производство скоропортящихся продуктов; селообразующая функция и обеспечения продовольственной безопасности.

Проведенный мониторинг факторов позволил определить деструктивные и стабилизирующие безопасность предприятий факторы.К деструктивным факторам или внутренним угрозам отнесены:нарушение воспроизводственного процесса;потеря финансовой устойчивости;разрушение природно-ресурсного потенциала;низкая инновационная и инвестиционная активность.

Таким образом, можно сделать вывод, что стабилизирующим фактором, обеспечивающим экономическую безопасность сельскохозяйственных предприятий является состояние корпоративных ресурсов, способное обеспечить процесс расширенного воспроизводства, финансовую устойчивость при сохранении окружающей природной среды.

Исследование состояния базовых корпоративных ресурсов, к которым отнесены природные, материальные, трудовые и информационные ресурсы, свидетельствует о неудовлетворительном состоянии и не способности обеспечивать экономическую безопасность предприятий аграрной сферы.

Анализ развития рыночных факторов, прежде всего инвестиций, конкуренции, инноваций, предпринимательства показал, что они находятся еще в недостаточно развитом состоянии и должны раскрывать и реализовывать свой ресурс.

На экономическую безопасность АПК оказывает влияние значительное число факторов,так как специфика аграрного производства требует участия в данном процессе хозяйствующихсубъектов различных сфер и видов деятельностидля получения конечного продукта. В системеэкономической безопасности АПК каждая из егосфер характеризуется свойственной ей системойиндикаторов и критериев, но включает в себяряд обязательных элементов-компонент, такихкак инвестиционная, экологическая, маркетинговая, финансовая безопасность и т.д.

Уделим внимание одному из важнейших элементов системы экономической безопасностиАПК - финансовой безопасности. Финансовая безопасность - это такое состояние финансовой системы хозяйствующего субъекта сферы АПК, прикотором обеспечена финансовая устойчивость, платежеспособность, присутствуют минимальные риски вероятности банкротства и которое способствуетповышению стоимости бизнеса.В то же время финансовая безопасность какэлемент экономической безопасности АПК представляет собой совокупность количественных икачественных показателей. При этом следует различать понятия “показатель финансовой безопасности АПК” и “критерий финансовой безопасности АПК”.

В системе показателей финансовой безопасности следует рассматривать типовые коэффициенты, используемые при оценке финансовогосостояния хозяйствующего субъекта и рекомендуемые нормативы, которые могут служить критериями экономической безопасности. Однакоотличие предлагаемой нами методики от ужеимеющихся разработок в том, что следует рассчитывать комплексный показатель по каждойгруппе показателей и интегральный показательуровня финансовой безопасности АПК.

В результате принимаемых правительством мер, в том числе по увеличению бюджетных ассигнований, изменению бюджетной, кредитной и налоговой политики, наметились положительные тенденции в развитии сельскохозяйственных предприятий, несколько снизилось убыточных хозяйств, более стабильным стал продовольственный рынок.

Однако коренных перемен в развитии аграрной отрасли не

произошло, угрозы экономической безопасности не преодолены, что подтверждают данные мониторинга факторов экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий.

Проведенные исследования позволили определить приоритетные направления повышения уровня экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий:1) создание: крупного высокооснащенного производства, способного применять передовые технологии и использовать высокопроизводительную технику; 2) организация машино-технологических станций для технического и технологического обеспечения деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств и личных подсобных хозяйств;3) развитие сельской инфраструктуры: сбытовых и снабженческих кооперативов; маркетинге - консалдинговых центров; информационно-консультационных служб; инвестиционно - инновационного фонда; 4) государственная поддержка сельскохозяйственного производства.

Для нейтрализации угроз безопасности и повышения экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий разработаны схемы снижения уровня угроз экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий, включающие меры по: восстановлению производственного потенциала, финансовому оздоровлению, предотвращению процессов деградации природных ресурсов.

На основе результатов исследования резервов повышения экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий, для нейтрализации угроз безопасности рекомендуется использовать методы и инструментарий, соответствующие базовым и рыночным ресурсам.

Результаты исследования показывают, что несмотря на желание и готовность большинства селян к кооперативному объединению медленное развитие кооперации обусловлено целым рядом причин: отсутствие элементарных знаний о роли и значимости кооперативных принципов взаимодействия для экономики фермерских и личных подсобных хозяйств; отсутствие законодательной базы; недостаток понимания и навыков хозяйственного самоуправления на демократических кооперативных началах; отсутствие достаточных средств у большинства фермеров для участия в кооперации; недостаточная

пропаганда идей и принципов кооперации; слабая работа органов местного самоуправления; невнимание государственных органов управления сельским хозяйством к развитию этого направления кооперации.

Другим важным региональным механизмом нейтрализации кризисной ситуации может стать диверсификация сельскохозяйственного производства, которая предполагает ускоренное развитие альтернативных видов деятельности на сельских территориях, особенно там, где отсутствуют потенциалы для ведения эффективного аграрного производства, расширение спектра производимой продукции и увеличение видов услуг.

Диверсификация снижая риски и степень уязвимости сельскохозяйственных предприятий, придает устойчивость экономике сельских регионов, важной предпосылкой дальнейшего повышения уровня комплексности хозяйства, ограничивает развитие отдельных деструктивных процессов в экономике и социальной сфере, что в целом снижает уровень угроз экономической безопасности.

Список джерел

1. Богомолов В.А. Экономическая безопасность: учеб.пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 303с.

2. Гапоненко В.Ф., Беспалько А.А., Власков А.С. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. -М.Издательство «Ось-89»,2007.-208с.

3. Глазьев С.Ю. Основа обеспечения экономической безопасности -альтернативный реформационный курс. // Российский экономический журнал 1999

4. Гончаренко Л.П., Куценко Е.С. Управление безопасностью. М.: КНОРУС, 2009.-272

5 Илларионов А. Критерии экономической безопасности// Вопросы экономики. 2008. №10.

6. Карачаровский В. Организационно-управленческие аспекты экономической безопасности// Общество и экономика 2015, № 9

7. Кардаш В. А. Экономика оптимального погодного риска.-М.: ВО «АГРОПРОМИЗДАТ», 1989

8. Кочергина Т.Е. Экономическая безопасность. Ростов н/Д: Феникс,2013.-445 с.

9. Кузнецов В.В. Государственная и финансовая поддержка регионального АПК нуждается в совершенствовании // АПК: экономика, управление. -2015. № 3. - С. 36-41.

© Степанов Д.С., 2016

9.8. Підвищення якості та конкурентоспроможності виробництва насіння соняшнику в умовах інтеграції та кооперації

Виняткова роль соняшникової олії та продукції на її основі в раціоні харчування людини, забезпечення продовольчої безпеки країни на тлі скорочення обсягів виробництва олійного насіння соняшнику потребують вирішення кола питань, пов'язаних із забезпеченням якості насіння соняшнику та підвищенням його конкурентоспроможності виробництва.

На нашу думку, найважливішою умовою активізації виробництва насіння соняшнику, збільшення його врожайності, зменшення витрат на виробництво і переробку, розширення каналів збуту, досягнення вищої якості насіння, доведення продукції до вимог міжнародних стандартів (ISO) та забезпечення його конкурентоспроможності як на зовнішньому так на внутрішньому ринках є розвиток інтеграційних та кооперaційних процесів.

Розвиток кооперації та інтеграції в сільському господарстві є однією з умов стабілізації та відновлення економічного зростання всіх галузей і сфер діяльності аграрного сектору.

Переваги інтегрованих структур виявляються у різних сферах:

- організаційні: забезпечення єдиного стратегічного планування та управління; побудова стабільних міжфірмових зв'язків; використання загальної соціально-економічної структури; визначення загальних пріоритетних напрямів діяльності; єдина рекламна політика.
- фінансові: єдина фінансова політика дозволяє здійснювати крупні інвестиції, маневрувати грошовими ресурсами та концентрувати їх у точках зростання, знижувати фінансові ризики,забезпечувати більш вільний доступ на ринки капіталів; єдина податкова політика дозволяє оптимізувати оподаткування через внутрішньофірмові обороти; диверсифікація портфеля активів; єдина цінова політика.
- виробничо-економічні: забезпечення можливості створення замкнених технологічних ланцюгів від виробництва сировини до випуску готової продукції; використання переваг диверсифікації виробництва; підвищення економічної

зацікавленості в ефективній діяльності всіх учасників об'єднання; скорочення трансакційних витрат; отримання ефекту від масштабу виробництва.

- кадрові: загальна кадрова політика; широкі можливості для ротації кадрів, їх навчання та перепідготовки, підвищення кваліфікації; можливість створення більш ефективних стимулів професійного зростання; можливість розвитку корпоративної культури, солідарності, взаємовиручки, підтримки.

- інші: нарощування конкурентних переваг; внутрішня стійкість, зростання адаптивних можливостей, підвищення іміджу й авторитету, просування єдиної торгової марки; зростання економічної потужності та поява можливостей лобіювання інтересів бізнес-груп [2].

У ринковій економіці існують різні форми агропромислових об'єднань: асоціації, корпорації, аграрно-промислові-фінансові групи, консорціуми, конгломерати, агрофірми, агропромислові комбінати, агрохолдинги, сільськогосподарські кооперативи тощо (табл. 1).

Таблиця 1.

Характеристика інтеграційних та кооперацийних сільськогосподарських об'єднань в Україні

Форма об'єднань	Характеристика
Асоціація	Договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації.
Корпорація (акціонерне товариство)	Договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації, її власниками вважаються акціонери, що мають обмежену відповідальність у розмірі свого внеску в акціонерний капітал корпорації.

Продовження таблиці 1

Форма об’єднань	Характеристика
Концерн	Статутне об’єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об’єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності
Асоційоване підприємство (господарські організації)	Група суб’єктів господарювання – юридичних осіб, пов’язаних між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі в статутному фонді та/або управлінні
Агрохолдинг	Група юридичних осіб, що здійснює сільськогосподарську діяльність і діяльність по реалізації сільгосппродукції. Характерними ознаками агрохолдингів є орієнтація виробництва на експорт продукції, інтеграція виробництва з переробкою сільськогосподарської продукції, а також збільшення обсягів виробництва продукції сільського господарства за рахунок ефекту масштабу.
Конгломерат	Статутне об'єднання підприємств, які здійснюють спільну діяльність на основі добровільної централізації функцій виробництва, науково-технічної, інвестиційної, фінансової діяльності, а також для організації комерційного обслуговування.
Аграрно-промислові-фінансові групи	Виробнича форма інтеграційного процесу, яка на основі організаційно-виробничої і економічної єдності забезпечує в господарстві органічне поєднання сільськогосподарських галузей і промислових підприємств з переробки, доробки і зберігання сільськогосподарської продукції та випуск товарів широкого вжитку, потоковість і ефективність технологічного процесу виготовлення кінцевого товарного продукту.
Агропромисловий комбінат	Форма інтегрованого багатогалузевого виробництва на раціональному рівні. Створюються як правило навколо великих міст і промислових центрів за наявності потужного потенціалу агропромислової сфери, наочної концентрації населення, відсутності добре організованого ринку продовольства.

Продовження таблиці 1

Форма об’єднань	Характеристика
Сільськогосподарський виробничий кооператив	Юридична особа, утворена шляхом об’єднання фізичних осіб, які є сільськогосподарськими товаровиробниками, для спільного виробництва продукції сільського, рибного і лісового господарства на засадах обов’язкової трудової участі у процесі виробництва. Здебільшого об’єднуються дрібні власники, кі потребують якісного виконання допоміжних функцій (збуту, переробки продукції, маркетингу, технічного обслуговування тощо.)

Згруповано автором на основі: [4,5,6,1,3]

Слід відмітити, що при аналізі лідерів ринку, значні конкурентні переваги в галузі мають компанії з вертикально інтегрованою структурою виробництва. Такі об’єднання досягають замкнутого виробничого циклу, економії витрат та раціонального управління фінансовими потоками за рахунок власної системи елеваторів, сільських господарств, торгових домів, підприємств. Їх додатковими перевагами є розташування у спеціальних економічних зонах та на територіях пріоритетного розвитку, а також співпраця з іноземними партнерами. Прикладом вертикально інтегрованих компаній є холдинг «Кернел Груп», агрохолдинг Bunge, холдінг «Зерноторгова компанія Олсідз Україна», ВАТ "Креатив-Групп».

Можливості і переваги, закладені в кооперації та інтеграції, реалізуються шляхом створення і відпрацювання механізму функціонування різного роду агропромислових формувань з виробництва насіння соняшнику (рис. 1).

На нашу думку, доцільно господарствам Дніпропетровського регіону, що займаються вирощуванням насіння соняшнику з метою координації діяльності, пов'язаної з виробництвом та переробкою соняшнику, створювати на добровольчих засадах об'єднання у формі асоціацій, зберігаючи при цьому їх господарську самостійність і права юридичної особи. На відміну від об'єднань холдингового типу (що включають "материнські" і дочірні компанії) асоціації, по-перше, є самостійними юридичними особами, а по-друге, переслідують некомерційні цілі, головним чином координації діяльності учасників і представлення та захисту їхніх спільних, в тому числі

майнових, інтересів, будучи, таким чином, некомерційними організаціями.

Рис.1 Механізм інтеграції та кооперації функціонування агропромислових формувань з виробництва насіння соняшнику.

Асоціації виробників насіння соняшнику — це об'єднання підприємств і організацій, селянських (фермерських), особистих підсобних господарств та інших товаровиробників з виробництва і переробки соняшнику, створювані з метою координації своєї діяльності, а також надання і захисту загальних інтересів. Такі об'єднання створюються виключно на добровільній основі і не мають права здійснювати будь-які управлінські функції щодо своїх учасників. Тому члени асоціації повністю зберігають свою самостійність і права юридичних осіб. Утримання органів господарського управління асоціації здійснюється за рахунок засновників.

Основна потреба створення асоціацій - це потреба підприємств, що виробляють і переробляють насіння соняшнику, у виході на ринок, постачанні матеріально-технічних засобів та збуті готової продукції (соняшник, рослинна олія).Ця потреба спонукає їх об'єднуватися.

Серед завдань, які покликані виконувати інтегровані системи, слід виділити наступні:

– створення та впровадження інтенсивних технологій, що забезпечують стійке виробництво насіння соняшнику з високою якістю;

– раціональне використання землі, паливно-енергетичних, матеріальних, сировинних і трудових ресурсів;

– створення і впровадження високопродуктивних сортів і гібридів соняшнику;

– удосконалення технологічних процесів із зберігання, переробки, доробки і реалізації продукції соняшнику;

– проведення маркетингових досліджень і складання маркетингових програм;

– створення й відпрацювання механізму економічних взаємовідносин постачальників, переробників і торгівлі для реалізації взаємних економічних інтересів, формування паритетних засад розвитку учасників виробництва олійно-жирового підкомплексу в умовах ринкової економіки.

Цілями асоціації повинні стати наступні:

– скорочення ланцюга посередників між виробниками насіння соняшнику та споживачами його продукції ;

– збільшення виробництва насіння соняшнику та соняшникової олії в області;

– формування цивілізованого ринку олійно-жирової продукції в області;

– координація підприємницької діяльності сільськогосподарських і переробних підприємств.

Агропромислова асоціація з виробництва насіння соняшнику повинна виконувати наступні функції:

– аналіз і оцінка регіонального та національного ринку;

– аналіз і оцінка розвитку галузі;

– створення інвестиційних фондів розвитку галузі;

– представництво інтересів, встановлення і підтримка зв'язків і контактів з міжнародними та вітчизняними громадськими організаціями, діловими колами;

– надання практичної допомоги в освоєнні нових форм і напрямків по зберіганню, переробці насіння соняшнику, надання консультацій учасникам асоціації з економічних питань;

– участь в організації підготовки і підвищення кваліфікації кадрів;

– здійснення спільної інформаційної, рекламної діяльності, а також участь у виставках, семінарах, конференціях;

– встановлення контактів та ділового співробітництва учасників асоціації з партнерами.

Елементами структури агропромислової асоціації виробників насіння соняшнику можуть бути:

– виробники та постачальники насіння соняшнику (селянські (фермерські) господарства, державні сільськогосподарські підприємства, приватні підприємці);

– переробні підприємства;

– підприємства оптової і роздрібної торгівлі;

– підприємства ринкової інфраструктури.

Агропромислову асоціацію виробників насіння соняшнику можна представити у вигляді схеми (рис.2).

Організаторами і виконавцями функцій буде генеральний директор, що обирається на загальних зборах акціонерів. Вищим керуючим органом - загальні збори акціонерів. У відповідності з головною метою організації асоціації координація діяльності його учасників, а також враховуючи ту обставину, що асоціація утворюється як некомерційна організація, основні роботи будуть виконуватися керівником та спеціалістами, з числа яких

сформуються тимчасові і постійні групи для практичного вирішення відповідних питань.

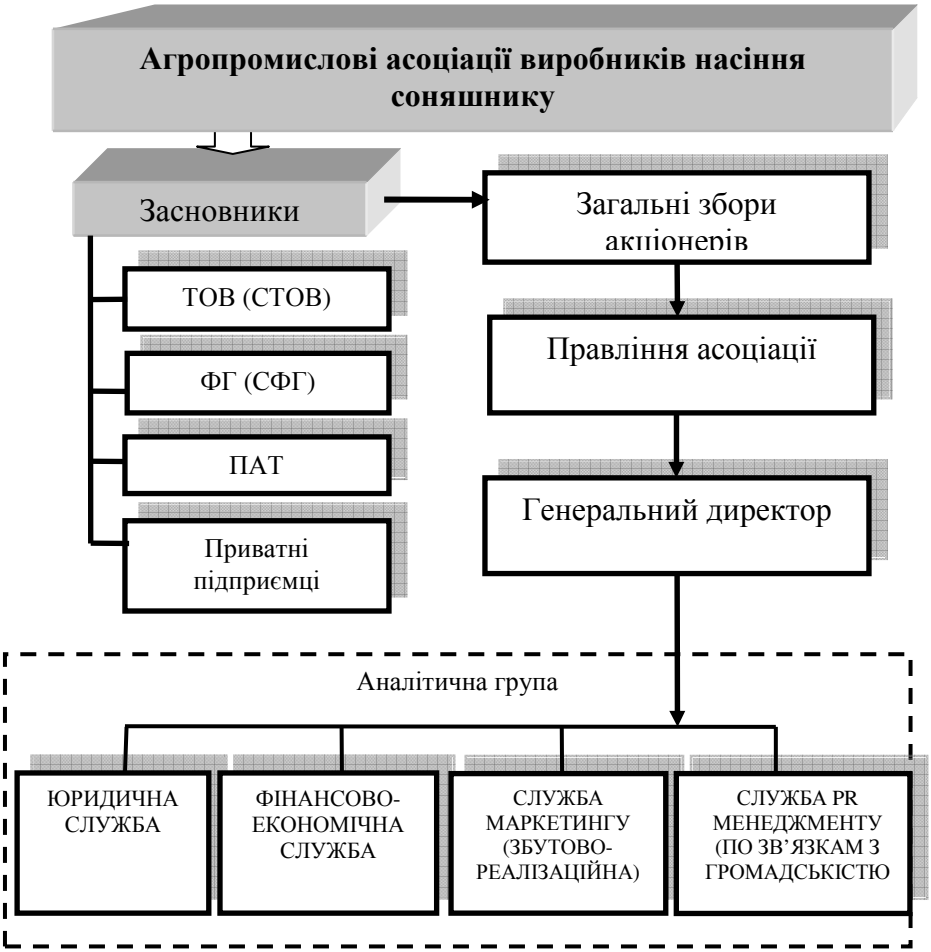

Рис. 2. Схема агропромислової асоціації виробників насіння соняшнику

Пропонований механізм створення та функціонування галузевої асоціації розробляється для сприяння та економічної зацікавленості в ефективній діяльності її учасників з розвитку виробництва, переробки, реалізації насіння соняшнику. Він спрямований на координацію підприємницької діяльності,

надання та захист інтересів і прав учасників асоціації в забезпеченні конкурентоспроможності виробництва насіння соняшнику і отриманні максимального доходу.

Однак на нашу думку, дана модель може бути застосована і в інших галузях сільськогосподарського виробництва.

Таким чином, створення асоціацій виробників насіння соняшнику сприяє об'єднанню їх інтересів з інтересами інших ланок виробничого ланцюга та підвищенню ефективності роботи сільськогосподарських підприємств за рахунок спеціалізації та концентрації виробництва. Однією з основних цілей асоціації є максимальне задоволення потреб споживачів, зменшення ланцюга посередників та збільшення прибутковості виробництва насіння соняшнику. Такі інтегровані формування дозволяють максимально завантажити потужність переробних заводів, підвищити товарність продукції, урізноманітнити продукцію переробки, знизити її собівартість та в свою чергу сприяють підвищенню конкурентоспроможності виробництва насіння соняшнику як на вітчизняному так і на світовому ринках .

Список джерел

1. Всё об агрохолдингах [Електроний ресурс]. – Режим доступа: http://www.ashatli-agro.ru/agroholding

2. Минаева С.В. Организацонно-экономический механизм функционирования холдингов / С.В. Минаева, А.А. Согомонян // Пищевая промышленность. – 2002. – № 4. – С. 4-6.

3. Організаційні форми міжгосподарських та агропромислових об'єднань [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://credobooks.com/4-organizacijni-formi-mizhgospodarskix-ta-agropromislovix-obyednan

4. Про форми об'єднань підприємств у сільському господарстві України [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://investycii.org/investuvanya/naukovi-publikatsiji/pro-formy-ob-jednan-pidpryjemstv-u-silskomu-hospodarstvi-ukrajiny.html

5. Порівняльна характеристика об'єднань підприємств [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://studies.in.ua/bzakon/80-65-porvnyalna-harakteristika-obyednan-pdpriyemstv.html

6. Самойлик Ю. В. Кооперативи та агрохолдинги: концептуальні порівняння ор- ганізаційних механізмів / Ю. В. Самойлик // Вісник Житомирського національ- ного агроекологічного університету. – 2013. – № 1-2 (2).

© Донських А.С., 2016

ЗМІСТ ТА АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ

ПЕРЕДМОВА ГОЛОВНИХ РЕДАКТОРІВ		3
РОЗДІЛ 1.РЕГІОНАЛЬНИЙ ТА ДЕРЖАВНИЙ РОЗВИТОК: СЧАСНИЙ СТАН, СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ СТРАТЕГІЇ, ЕВОЛЮЦІЙНІ ТЕОРІЇ		5
1.1. Оцінка інтенсивності секторальних структурних змін економіки регіонів	**Сторонянська Ірина Зеновіївна,** д.е.н., професор, ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І.Долішнього НАН України», **Прокопюк Александер,** PhD, ректор, Вища Економічна Школа в Бялимстоку, Польща	5
1.2. Региональная стратегия: сущность, формирование и принципы управления	**Daniel Fic -** prof. WSOWL, WSB Wyższa Szkoła Oficerska Wojsk Lądowych im. gen. Tadeusza Kościuszki, Wrocław, Wyższa Szkoła Bezpieczeństwa, Wydział Studiów Społecznych w Poznaniu, **Maria Fic** - prof PWr. Politechnika Wrocławska, Wydział Informatyki i Zarządzania	16
1.3. Стратегія соціально-економічного розвитку регіону з урахуванням просторового аспекту суспільного відтворення	**Захарченко Віталій Іванович**, д.е.н., професор, Одеський національний політехнічний університет **Ширяєва Людмила Володимирівна**, д.е.н., професор, Одеський національний морський університет, **Захарченко Наталя Вячеславівна**, к.е.н., старший викладач, Інститут інформаційних та соціальних технологій, Одеський національний університет імені І.І. Мечникова	28

1.4. Сталий розвиток територій регіону: соціально-екологічні та методологічні аспекти	**Окорський Віталій Петрович**, к.т.н., доцент, Національний університет водного господарства та природокористування	42
1.5. Визначення стратегічних напрямів розвитку рекреаційного господарства регіонів	**Алєшугіна Наталія Олександрівна**, к.е.н., доцент, Чернігівський національний технологічний університет	52
1.6. Генезис та систематизація теорій регіонального розвитку	**Ткаченко Олена Вадимівна**, к.е.н., доцент, **Кулага Ірина Володимирівна**, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана	68
1.7. Рывок в будущее: стратегические инициативы США по модернизации экономики на основе ИИ. Актуальные задачи исследования	**Прокопчук Юрий Александрович**, к.ф.м.-н., д.т.н., доцент, с.н.с. отдела системного анализа и проблем управления, Институт технической механики НАНУ и ГКАУ	79
1.8. Влияние цикличности на функционирование глобальной экономики	**Довгаль Олена Валеріївна**, к.е.н., доцент, Миколаївський національний аграрний університет	92
РОЗДІЛ 2. ІНСТРУМЕНТИ, ТЕХНОЛОГІЇ ТА ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-НОВОЇ ЕКОНОМІКИ		102
2.1. Теоретичні проблеми становлення інноваційно-нової економіки: глобальний, національний та регіональний зрізи	**Білоцерківець Володимир Вікторович,** д.е.н., професор, **Завгородня Олена Олександрівна,** д.е.н., професор, Національна металургійна академія України	102
2.2. Інноваційний центр як інструмент розвитку інноваційного підприємництва регіону	**Корнух Оксана Валентинівна**, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Криворізький національний університет»	111

2.3. Інноваційні технології в публічному управлінні як фактор формування інноваційної культури на шляху регіонального розвитку	**Ілляшенко Наталія Сергіївна**, к.е.н., доцент, Сумський державний університет	120
2.4. Аналіз ресурсів інноваційного розвитку в контексті економічної безпеки регіону	**Омельяненко Віталій Анатолійович**, к.е.н., асистент, Сумський державний університет	128
2.5. Методичні засади вибору інноваційної стратегії виробничо-господарським об'єднанням	**Біленська Ярина Романівна**, аспірант, Національний університет «Львівська політехніка»	136
2.6. Кластеризація в євроінтеграційному векторі розвитку економіки України	**Кузьменко Оксана Василівна**, доцент, Дніпропетровський університет економіки та торгівлі імені Альфреда Нобеля	144
2.7. Формування стратегії розвитку регіону на основі кластерного підходу	**Тяжкороб Ірина Володимирівна**, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Університет банківської справи»	153
2.8. Антимонопольна діяльність в Україні	**Карпенко Наталя Миколаївна**, к.держ.упр., доцент, Запорізький національний технічний університет	160
РОЗДІЛ 3. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ ЯК НЕВІД'МНА СКЛАДОВА ЙОГО РОЗВИТКУ		169
3.1. Конкурентоспроможність кооперації в умовах європейської інтеграції та глобалізації	**Ушкаренко Юлія Вікторівна,** д.е.н., професор, Херсонський державний університет	169
3.2. Соціо-еколого-економічні підходи до підвищення конкурентоспроможності регіону	**Свида Іванна Василівна**, к.е.н., доцент, Академія муніципального управління	176

3.3. Фінансова і економічна діяльність підприємства в аспекті інноваційного і конкурентного розвитку	**Турило Анатолій Михайлович**, д.е.н., професор, ДВНЗ «Криворізький національний університет»	187
3.4. Конкурентоспроможність підприємств: теоретичні аспекти, методи оцінки	**Сірко Анна Юріївна**, аспірант, Університету митної справи та фінансів	195
3.5. Конкурентне середовище функціонування торговельних підприємств	**Павлова Валентина Андріївна,** д.е.н., професор, **Васюк Олексій Олегович,** аспірант, Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля	202
РОЗДІЛ 4. СТАН ТА ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ		211
4.1. Що таке «національний бюджет»?! І чому слід його розробляти і підтримувати!	**Кулик Володимир Васильович**, к.е.н., докторант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка	211
4.2. Моделювання розподілу фінансових ресурсів місцевих бюджетів	**Солодухін Станіслав Володимирович**, к.е.н., доцент, Хорошун Вікторія Василівна**, к.е.н., доцент,** Запорізька державна інженерна академія	219
4.3. Оцінка трансфертної політики на місцевому рівні	**Спасів Наталія Ярославівна**, к.е.н., доцент, Тернопільський національний економічний університет	228
РОЗДІЛ 5. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В РЕГІОНІ		237
5.1. Соціальна відповідальність в основі сучасного інноваційного розвитку України	**Карпенко Андрій Володимирович**, к.е.н., доцент, Запорізький національний технічний університет	237

5.2. Ефекти формування системи корпоративної соціальної відповідальності на регіональному рівні	**Строкович Ганна Віталіївна**, д.е.н., доцент, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця	245
5.3. Корпоративна соціальна відповідальність підприємств державної форми власності: фінансово-правове підґрунтя	**Чумак Оксана Володимирівна**, к.е.н., доцент, ДННУ «Академія фінансового управління»	253
5.4. Формування регіонального механізму соціального захисту населення на засадах консолідованої соціальної відповідальності	**Мазур Ірина Михайлівна**, д.е.н., професор, Івано-Франківський університет права ім. Короля Данила Галицького	262
5.5. Розвиток соціальної відповідальності бізнесу як напрям підвищення якості життя населення регіону	**Василик Алла Володимирівна**, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»	276
5.6. Вплив соціального капіталу на соціально-економічне зростання України	**Кривобок Павло Вікторович**, аспірант, Національний університет харчових технологій	285
5.7. Розвиток соціальної сфери територіальних громад України в умовах розширення повноважень місцевого самоврядування	**Богуш Лариса Григорівна**, к.е.н., старший науковий співробітник, Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України	295

5.8. Забезпечення процесу розвитку соціального маркетингу в сучасних умовах підприємницької діяльності	**Безугла Людмила Сергіївна**, к. н. з держ. Упр., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	317
5.9. Соціальна відповідальність аграрного бізнесу як вагомий чинник розвитку сільських територій	**Драбчук Тетяна Іллівна,** старший викладач, Сумський національний аграрний університет	324
РОЗДІЛ 6. МІСЦЕ БАНКІВСЬКОГО ТА СТРАХОВОГО СЕКТОРУ В ІНФРАСТРУКТУРІ РЕГІОНУ		334
6.1. Переваги та проблеми зовнішнього інвестування в економіку регіону	**Катан Людмила Ігорівна**, д.е.н., професор, **Добровольська Олена Володимирівна**, к.е.н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	334
6.2. Дослідження ділової репутації банків Харківського регіону	**Торяник Жанна Іванівна,** к.е.н., доцент, Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»	344
6.3. Ретроспективний аналіз формування світового та вітчизняного страхових ринків	**Журавльова Тетяна Олександрівна,** к.е.н., професор, Одеський національний університет імені І.І.Мечникова	350
6.4. Діяльність страхових компаній України в умовах економічної нестабільності	**Слинько Ольга Юріївна,** доцент, Західнодонбаський інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом	360

РОЗДІЛ 7. СТАН РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОЇ, ТРАНСПОРТНОЇ ТА ТОРГОВЕЛЬНОЇ ІНФРСТРУКТУРИ РЕГІОНУ		369
7.1. Проактивне управління промисловим розвитком в Україні: теоретико-методологічні підходи	**Носирєв Олександр Олександрович**, к.геогр.н., доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»	369
7.2. Впровадження логістичних технологій на промислових підприємствах в умовах глобалізації ринку	**Трушкіна Наталія Валеріївна**, магістр з економіки, **Драчук Юрій Захарович**, д.е.н., професор, **Залознова Юлія Станіславівна,** д.е.н., старший науковий співробітник, Інститут економіки промисловості НАН України	379
7.3. Еволюція становлення та сучасний стан торгівельної політики України	**Сергєєва Олена Романівна**, к.н.з держ.у., доцент, Дніпропетровський університет економіки та права імені Альфреда Нобеля	387
7.4. Регулювання діяльності транснаціональних торговельних компаній на ринках приймаючих країн	**Удод Наталія Миколаївна**, старший викладач, Київський національний торговельно-економічний університет	397
7.5. Транспортна система України: напрями її інтеграції в транспортні структури Європи	**Кірічок Олександр Георгійович**, к.т.н., доцент, Національний університет водного господарства та природокористування	404
7.6. Гравітаційна модель оцінки інтеграційних ефектів Єврорегіону «Нижній Дунай» від розвитку транспортної інфраструктури	**Шемаєв Володимир Володимирович,** к.е.н., докторант, Національний інститут стратегічних досліджень	412

7.7. Методи експертного оцінювання в діяльності консалтингової фірми	**Савчук Лариса Миколаївна**, к.е.н., професор, **Савчук Роман Вячеславович**, асистент, **Земляна Юлія Юріївна**, магістр, Національна металургійна академія України	424
РОЗДІЛ 8. ПРАКТИЧНЕ ВПРОВАДЖЕННЯ НОВІТНІХ ЕКОНОМІЧНИХ ТА ТЕХНІЧЕНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ		432
8.1. Методичні засади формування витрат підприємства: управлінський аспект	**Павлова Галина Євгеніївна,** д.е.н., професор, **Божок Павло Віталійович,** Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	432
8.2. Класифікація витрат виробництва та її значення для обліку	**Приходько Ігор Павлович**, д.н. з держ.у., професор, , **Тесленко Максим Вікторович,** Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	438
8.3. Технологія формування системи діагностики загрози банкрутства підприємства	**Чернишова Лариса Олексіївна**, к.е.н., доцент, Харківський державний університет харчування та торгівлі	444
8.4. Самофінансування підприємства на основі оцінювання результативності та розбудови кадрових резервів управління	**Базилюк Борис Григорович,** доцент, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»	453
8.5. Невизначеність результатів аналітики ринку нерухомості	**Калініченко Юлія Вадимівна**, к.е.н., доцент, Національний університет «Львівська політехніка»	467

8.6. Принципы построения параллельных численных методов и особенности применения искусственных нейронных сетей для решения прикладных задач	**Швачич Геннадій Григорович**, д.т.н., професор, Національна металургійна академія України **Федоров Євген Євгенович**, д.т.н., доцент, Донецький національний технічний університет, м. Покровськ, **Соболенко Олександр Вікторович**, к.т.н., доцент, Національна металургійна академія України, **Холод Олена Григорівна**, к.т.н., доцент, Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, **Дікова Юлія Леонідівна**, старший викладач, Донецький національний технічний університет, м. Покровськ	476
РОЗДІЛ 9. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ		501
9.1. Децентралізація, як передумова сталого інноваційного розвитку сільських територій	**Стегней Маріанна Іванівна,** д.е.н., професор, **Лінтур Інна Володимирівна,** к.е.н., доцент**,** Мукачівський державний університет	501
9.2. Фінансово-інвестиційні відносини суб'єктів аграрного ринку України: сучасний стан та перспективи	**Владика Юлія Павлівна,** асистент, Національний авіаційний університет	510
9.3. Моделювання показників економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств	**Ткаченко Олександр Сергійович**, викладач, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	519

9.4. Проблеми та перспективи інвестування сільськогосподарських підприємств	**Демчук Наталія Іванівна**, д.е.н., професор, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, **Кошеваров Андрій Миколайович**, аспірант, Міжнародний університет бізнесу та права	531
9.5. Особливості розвитку інтеграції підприємств при виробництві харчової продукції в умовах виходу на європейські ринки	**Чмут Анна Володимирівна** к.е.н, старший викладач, Херсонський державний університет	539
9.6. Інноваційні напрями розвитку стратегії екологічного маркетингу в аграрному виробництві	**Багорка Марія Олександрівна,** к.с.-х.н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	547
9.7. Диагностика в системе экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий: методы и механизм	**Степанов Денис Сергійович**, аспірант, Міжнародний університет бізнесу і права, м.Херсон	556
9.8. Підвищення якості та конкурентоспроможності виробництва насіння соняшнику в умовах інтеграції та кооперації	**Донських Анастасія Сергіївна**, старший викладач, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	564

Для нотаток

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ
(українською та російською мовами)

Головні редактори:
Ковальчук Костянтин Федорович – д-р. екон. наук, професор,
Національна металургійна академія України;
Савчук Лариса Миколаївна – канд. екон. наук, професор,
Національна металургійна академія України.

Редактор: Сокиринська І.Г. – канд. екон. наук, доцент.

Відповідальний за випуск: Вишнякова І.В. – канд. екон. наук, доцент.
e-mail: vichnykova@mail.ru

Формат 60х90/16. Ум. друк. арк. 36,5. Тираж 300 пр. Зам. № 30/16
Видавництво «Герда», 49000, м. Дніпро, пр. Д. Яворницького, 60
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК №397 від 03.04.2001 р.

ISBN 978-617-7097-64-7