

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Вісник ХНТУСГ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

193' 2018

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ВІСНИК
*Харківського національного
технічного університету
сільського господарства
імені Петра Василенка*

Випуск 193

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

*У відповідності до наказу МОН України
від 21.12.2015 р. № 1328
Вісник ХНТУСГ: економічні науки
включений до Переліку наукових фахових
видань України (Додаток № 8. – С. 4)*

Харків – 2018

УДК 346.54:338.432

ББК 65.32-18

В 53

Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2018. – Вип. 193. – 328 с.

Рекомендовано до друку Вченою радою Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. Протокол № 2 від 25.10.2018 р.

Редакційна колегія: **КРАСНОРУПЬКИЙ О.О., д.с.н., проф.,** головний редактор;
АМОСОВ О.Ю., д.с.н., проф.;
КОРНІЄЦЬКИЙ О.В., д.с.н., доц.;
МАНДИЧ О.В., д.с.н., доц.;
МАРЕНИЧ Т.Г., д.с.н., проф.;
ОНЕГІНА В.М., д.с.н., проф.;
ОРЕЛ В.М., д.с.н., доц.;
ПЛОТНИЦЬКА С.І., д.с.н., доц.;
ПОТИШНЯК О.М., д.с.н., доц.;
ШИНКАРЕНКО В.Г., д.с.н., проф.;
ШАБІНСЬКИЙ О.В., д.с.н., доц.;
ГРІДІН О.В., відповідальний секретар

Засновник – Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації КВ № 15983-4455 Пр від 01.12.2009 р.

Адреса редакції:

61002, м. Харків, вул. Алчевських, 44,
тел. (057)716-41-68, (057)716-41-54

© Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка, 2018

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

***ЗАЙЦЕВ Ю.О., Д.Е.Н., КУСКОВА С.В., К.Е.Н.,
ЛИПОВИЙ Д.В., ЗДОБУВАЧ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Постановка проблеми у загальному вигляді. Забезпечення ефективного та результативного функціонування підприємств є постійною та одночасно динамічною проблемою економічної системи країни. Це пов'язано, в першу чергу, з тим, що саме вони є основними виробниками валового продукту країни. По-друге, динамічність даної проблематики пояснюється постійними змінами в розвитку економічних параметрів, як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємств.

Особливо це стосується виробничо-комерційної діяльності суб'єктів агробізнесу, які є основними в забезпеченні не лише продовольчої безпеки країни, а й у формуванні фінансових ресурсів у сфері аграрного виробництва.

До суб'єктів агробізнесу слід відносити не лише аграрні підприємства, а й інших учасників аграрного ринку. При чому під аграрним ринком в даному дослідженні слід розуміти сукупність відносин, які виникають між безпосередніми виробниками аграрної продукції та потенційними її споживачами, що є основними елементами ринкової системи, а також інші комерційні структури, які мають забезпечувальний характер. До останніх відносяться організації, що займаються постачанням сировини для забезпечення виробничого процесу, що здійснюють логістичну діяльність для підтримки процесів купівлі-продажів на ринку, а також структури, які відповідають за фінансове забезпечення виробничих можливостей товаровиробників та за відповідність їх діяльності існуючому законодавству країни. При цьому в умовах аграрного ринку потенційними споживачами слід вважати підприємства подальшої переробки та зберігання сільськогосподарської продукції, підприємства – експорти та посередницькі організації, які займаються закупівлею товарів для подальшого перепродажу. Кінцеві споживачі аграрної продукції

представлені населенням країни, що споживають готові товари не аграрного, а вже агропродовольчого ринку. Слід відрізняти особливості формування та функціонування аграрного та агропродовольчого ринків, які пов'язані, в першу чергу, з представленим на ринку товаром, а, по-друге, зі складом та структурою учасників ринкових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам вивчення організаційно-економічних засад розвитку конкурентоспроможності присвячені наукові праці О.Ю. Амосова, Л.В. Балабанової, Л.В. Дикань, С. М. Ілляшенка, К. Макконела, В.А. Павлової, М. Портера, А. Сміта, Д. Рікардо, Н.П. Тарнавської, Ж. Тіроля, Р.А. Фатхудинова та ін. Однак, більшість із представлених розробок та досліджень присвячені формуванню, забезпеченню існуючого рівня та перспективам подальшого підвищення конкурентоспроможності для умов функціонування промислових підприємств. Також залишаються невивченими проблемні питання, що пов'язані з ідентифікацією та реалізацією стратегічних напрямів розвитку, а також генеруванням та імплементацією відповідних стратегій, з урахуванням умов та особливостей здійснення аграрними підприємствами своєї основної діяльності.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у визначенні теоретичної сутності конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств, а також у можливостях використання основних елементів організаційно-економічного механізму формування конкурентоспроможності суб'єктами українського агробізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження побудовано таким чином, що аграрний ринок формується за об'єктовою складовою. Тому основним сегментом виробничо-комерційної діяльності суб'єктів агробізнесу є сировинний. Така система може бути представлена відповідною архітектурою, що представлена на рис. 1.

Дослідження виробничо-комерційної діяльності суб'єктів агробізнесу України дозволяє виокремити основних виробників аграрної продукції, якими є сільськогосподарські підприємства. При чому особливості формування аграрного ринку для сільськогосподарських підприємств викликають несправедливість перерозподілу фінансових інтересів для учасників, різних за розмірами.

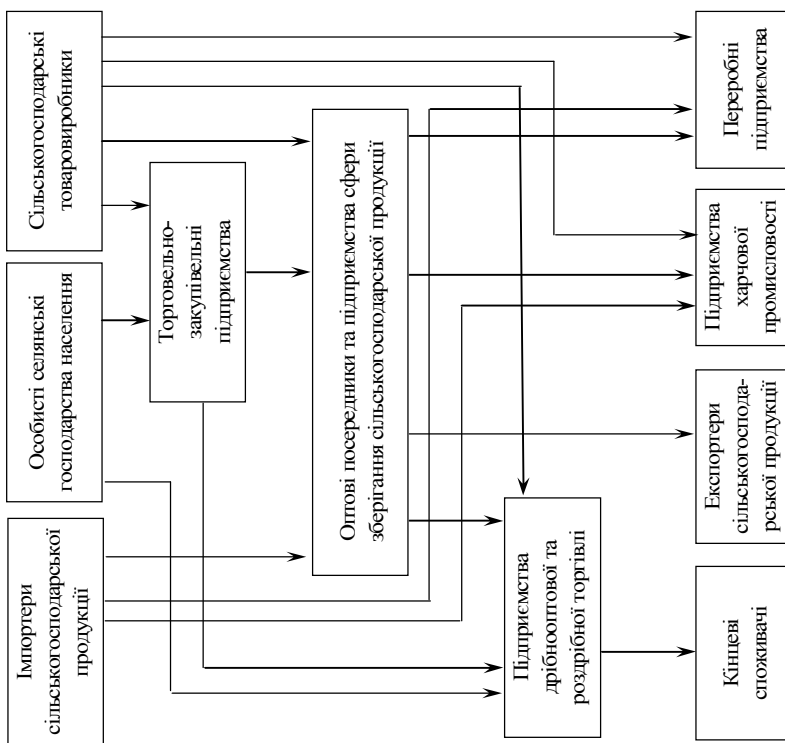


Рис. 1. Архітектура побудови агросировинного сегменту ринку

До основних негативних чинників впливу відносяться такі, як: розбіжність у формуванні економічних інтересів на ринку, наявність цінового диспаритету, проблеми формування необхідного фінансового та матеріально-технічного забезпечення, невідповідність в організації бізнесу існуючих систем та новітніх технологій економічного та правового забезпечення та інші [4].

Все це повністю простежується в отриманих економічних результатах досліджуваних підприємств, які не мають чітких тенденцій для подальшого прогнозування. Так, як показує результативність основної діяльності в умовах українського аграрного ринку, тенденція для її зниження є значною [5]. Зокрема, це підтверджується тим, що у 2017 році продукція сільськогосподарства отримала рівень рентабельності лише 9,8 %, що сталося через отриманий рівень прибутковості продукції рослинництва 20,9 % та значне зниження в галузі тваринництва і отриману збитковість на рівні 1,3 %.

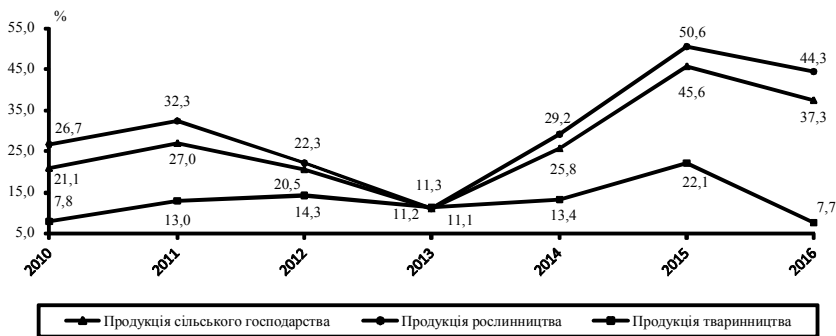


Рис. 2. Результативність діяльності сільськогосподарських підприємств в Україні, %

Слід також відзначити, що в наведених даних присутні також результати діяльності аграрних підприємств холдингового типу. Тому реальна існуюча ситуація в результативності діяльності малих та середніх за розмірами підприємств – основних виробників сільськогосподарської продукції є ще нижчою.

Співставлення за ціновою кон'юнктурою та витратами виробництва в умовах українського аграрного ринку дозволяє зробити висновки про відсутність впливу на формування ціни саме сільськогосподарськими виробниками, що є негативною тенденцією.

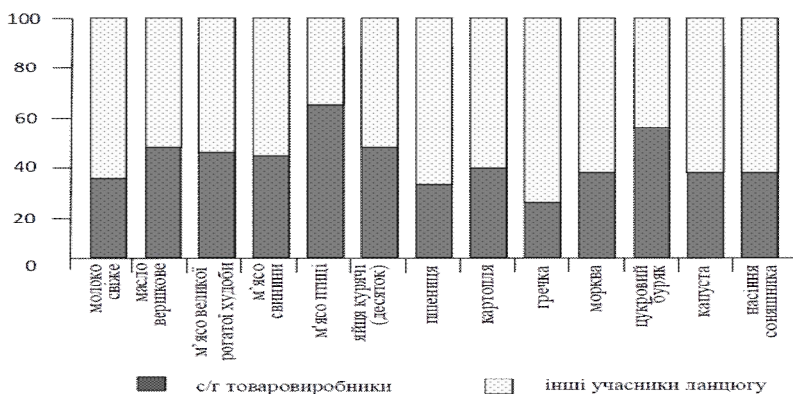


Рис. 3. Структура кінцевої ціни реалізації аграрної продукції. %

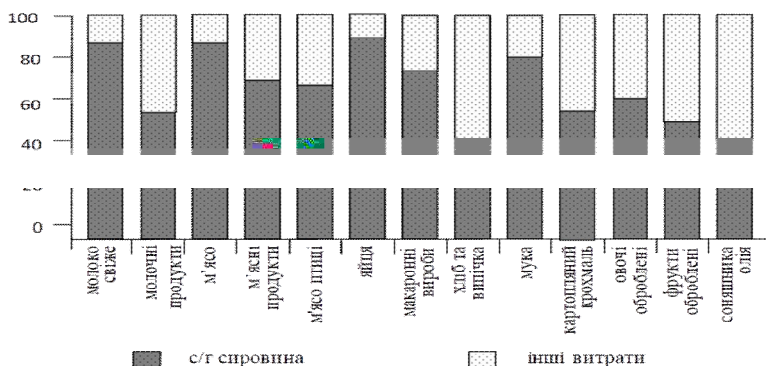


Рис. 4. Структура витрат на виробництво аграрної продукції, %

Наведені результати є наслідком дії двох основних факторів: невідповідність формування існуючих каналів розподілу продукції до сучасних можливостей розвитку теорій менеджменту підприємств та наявність цінового диктату зі сторони посередницьких організацій, які, наразі, є основними потенційними споживачами агросировинної продукції і як зазначено вище – одними з основних учасників ринкових відносин, що формують кінцевий результат. Останнє підтверджує також необхідність державного регулювання ринкових відносин в аграрній сфері.

Таблиця 1

Структура каналів розподілу сільськогосподарської продукції в Україні

Продукція	2014 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік	
	тис. тон	пит. вага, %	тис. тон	пит. вага, %	тис. тон	пит. вага, %	тис. тон	пит. вага, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Зернові та зернобобові культури								
Реалізовано усього в тому числі:	33668,8	100	38343,7	100	40220,5	100	45830,2	100
Переробникам	1246,9	3,7	1518,8	3,9	1332,2	3,3	1538,3	3,3
На ринку	1239,1	3,6	1308,4	3,4	1264,4	3,1	1021,2	2,2
Посередникам	29069	86,3	33294	86,8	35656,6	88,6	41460,5	90,4
Інші напрями	2113,8	6,2	2222,5	5,8	1967,3	4,8	1810,2	3,9
Олійні культури								
Реалізовано усього в тому числі:	10784,8	100	12186,2	100	13172,8	100	14630,7	100
Переробникам	531,5	4,9	691,4	5,7	809,6	6,1	854,5	5,8
На ринку	309,4	2,9	291,8	2,4	267,5	2,0	220,3	1,5
Посередникам	9898	91,8	11159,1	91,6	12060,6	91,6	13523,5	92,4
Інші напрями	45,9	0,4	43,9	0,4	35,1	0,3	32,4	0,2

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Овочі								
Реалізовано усього в тому числі:	961,6	100,0	885,9	100,0	955,5	100,0	1043,8	100,0
Переробникам	398,7	41,5	317,1	35,8	448,8	47,0	556,2	53,3
На ринку	68,3	7,1	59,2	6,7	38,1	4,0	29,1	2,8
Посередникам	491,5	51,1	506,4	57,2	466,9	48,9	457,6	43,8
Інші напрями	3,1	0,3	3,2	0,4	1,7	0,2	0,9	0,1
Худоба та птиця (у живій масі)								
Реалізовано усього в тому числі:	1736,4	100	1953	100	1957,6	100	1947,2	100
Переробникам	399,7	23,0	467,7	23,9	459,6	23,5	447,1	23,0
На ринку	115,6	6,7	128,1	6,6	144,3	7,4	127,9	6,6
Посередникам	1209,4	69,6	1345,6	68,9	1347,4	68,8	1367,2	70,2
Інші напрями	11,7	0,7	11,6	0,6	6,3	0,3	5,0	0,3
Молоко та молочні продукти								
Реалізовано усього в тому числі:	2360,1	100	2409	100	2506,2	100	2538,3	100
Переробникам	2218,9	94,0	2263,6	94,0	2379,4	94,9	2401,3	94,6
На ринку	37,8	1,6	36,3	1,5	32,0	1,3	30,3	1,2
Посередникам	98,5	4,2	104,8	4,4	91,3	3,6	103,8	4,1
Інші напрями	4,9	0,2	4,3	0,2	3,5	0,1	2,9	0,1

З викладеного вище можна зробити висновки, що наразі функціонування українського аграрного ринку, загалом, та основних суб'єктів агробізнесу, зокрема, має ряд проблемних питань, вирішення яких має відбуватись в площині забезпечення належного рівня їх результативності.

Висновки. Тому, формування відповідної до сучасних реалій функціонування ринкових відносин правової бази є однією з найголовніших передумов розвитку української економіки. Законодавча база у сфері аграрного підприємництва має становити єдину систему, за взаємним узгодженням норм, за цілісним нормативно-правовим державним регулюванням аграрного виробництва на всіх рівнях ринкової інфраструктури. І, як доводить світовий досвід, успішне та результативне ведення підприємницької діяльності в аграрній сфері є можливими через створення єдиної правової бази, належного забезпечення правової допомоги українським товаровиробникам, правового захисту їх діяльності, що гарантуватиме можливості їх розвитку, а також регулюватиме проблемні питання щодо умов та особливостей функціонування на ринку. Головною умовою забезпечення ефективної діяльності підприємств мають стати чинники економічного, які, в першу чергу, вирішуватимуть проблеми формування цінової кон'юнктури на ринку,

а також враховуватимуть можливості корекції архітектури та структури учасників українського аграрного ринку.

Література.

1. Березін, О.В., & Кващук, О.В. (2010). Ефективне функціонування сільськогосподарського виробництва. Економіка АПК, 2, 26-30.
2. Бойко, Ю.О. (2015). Конкурентні структури ринків збуту та потенціал конкурентоспроможності аграрних підприємств. Теорія і практика розвитку агропромислового комплексу та сільських територій, 315-317.
3. Зінчук, Т.О. (2013). Кон'юнктура європейського аграрного ринку: тенденції та перспективи для України. Збірник наукових праць Таврійського державного агросекологічного університету, 2 (14), 96-105.
4. Іващенко, О.В. (2012). Сучасні тенденції розвитку маркетингу вітчизняних – підприємств – виробників зерна. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету, 2 (18), 146-153.
5. Мандич О. В. (2017) Стратегії конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 1 (07), 116-120.
6. Красноруцький, О.О. (2015). Детермінанти розвитку систем ринкового розподілу продукції аграрних підприємств. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка, 162, 20-31.

References.

1. Berezin O.V., & Kvashchuk O.V. (2010). Efektyvne funktsionuvannya cil'c'koho podarc'koho vyrobnytstva [Effective functioning of high-quality production]. *Ekonomika APK – Economism AIC*, No 2, pp. 26-30 [in Ukrainian].
2. Boyko Yu.O. (2015). Konkurentni struktury rynkiv zbutu ta potentsial konkurentospromozhnosti ahrarnykh pidpryemstv [Competitive structures of sales markets and the state of competition of industrial enterprises]. *Teoriya i praktyka rozvytku ahropromysovoho kompleksu ta cil'c'kykh terytoriy – Theory and practice of the development of agricultural and industrial complexes*, pp. 315-317 [in Ukrainian].
3. Zinchuk T.O. (2013). Kon'yunktura yevropeyc'koho ahrarnoho rynku: tendentsiyi ta perspektyvy dlya Ukrainy [Daylight saving time for the european market: trends and opportunities for Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats' Tavriyc'koho derzhavnogo abroekolohichnogo univertytetu – The assistant of the Naukoib Pravets of the Tavritsky Institute of Constitutional Affairs*, No 2 (14), pp. 96-105 [in Ukrainian].
4. Ivashchenko O.V. (2012). Cuchacni tendentsiyi rozvytku marketynhu vitchyznyanykh – pidpryemctv – vyrobnykiv zerna [Educational trends in the development of domestic language – entrepreneurship – grain harvesters]. *Zbirnyk naukovykh prats' Tavriyc'koho derzhavnogo abrotekhnolohichnogo univertytetu – The assistant of the naukovih praxis of the Tavritskogo conducting the scientific conference Univ*, No 2 (18), pp. 146-153 [in Ukrainian].
5. Mandych O.V. (2017) Stratehiyi konkurentospromozhnoho rozvytku ahrarnykh pidpryemstv [Strategies for competitive development of agrarian enterprises]. *Ekonomichnyy visnyk Zaporiz'koyi derzhavnoyi inzhenernoyi akademiyi –*

Economic Bulletin of the Zaporizhzhya State Engineering Academy, No 1 (07), pp. 116-120 [in Ukrainian].

6. Krasnoruts'kyy O.O. (2015). Determinanty rozvytku cyctem rynkovoho rozpodilu produktysiyi ahrarnykh pidpryyemstv [Databases of the development of the market of market for the production of agricultural enterprises]. *Visnyk HNTUSG. Ekonomichni nauky – Bulletin of HNTUSG. Economic science*, No 162, pp. 20-31 [in Ukrainian].

Анотація.

Зайцев Ю.О., Кускова С.В., Липовий Д.В. Економічні аспекти забезпечення діяльності вітчизняних аграрних підприємств.

В статті розглянуто та проаналізовано основні економічні аспекти при проведенні виробничо-комерційної діяльності аграрних підприємств України. Досліджено показники виробничої діяльності. Узагальнено результати реалізації продукції сільського господарства з виокремленням каналів реалізації основних видів товарної продукції. Обґрунтовано необхідність формування змін в організації аграрного сектору для забезпечення конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств.

Ключові слова: ефективність, аграрна сфера, підприємство, канали розподілу, структура виробництва.

Аннотация.

Зайцев Ю.А., Кускова С.В., Липовой Д.В. Экономические аспекты обеспечения деятельности отечественных аграрных предприятий.

В статье рассмотрены и проанализированы основные экономические аспекты при проведении производственно-коммерческой деятельности аграрных предприятий Украины. Исследованы показатели производственной деятельности. Обобщены результаты реализации продукции сельского хозяйства с выделением каналов реализации основных видов товарной продукции. Обоснована необходимость формирования изменений в организации аграрного сектора для обеспечения конкурентоспособного развития аграрных предприятий.

Ключевые слова: эффективность, аграрная сфера, предприятие, каналы распределения, структура производства.

Abstract.

Zaitsev Yu.O., Kuskova S.V., Lipovy D.V. Economic aspects of ensuring the activity of domestic agrarian enterprises.

The article considers and analyzes the main economic aspects during the production and commercial activity of agrarian enterprises of Ukraine. The indices of production activity are investigated. The results of realization of agricultural products with the distribution of channels of realization of the main kinds of commodity products are generalized. The necessity of formation of changes in the organization of the agrarian sector for ensuring the competitive development of agrarian enterprises is substantiated.

Key words: efficiency, agrarian sphere, enterprise, distribution channels, production structure.

**МОДЕЛЬ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВОСПРИЯТИЯ
КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ПОРТФЕЛЯ
БРЕНДОВ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ БЕЛАРУСИ**

*КАРПЕНКО Е.М., Д.Э.Н., ПРОФЕССОР,
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ,
КАРПЕНКО В.М., К.Т.Н., ДОЦЕНТ,
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ,
ЕЩИК Д.А., АСПИРАНТ,
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ*

Постановка проблемы в общем виде. Конкурентная борьба постепенно смещается из сферы производства и функциональных характеристик товара в сферу брендинга, и белорусским производителям сегодня как никогда важно понимать, почему потребители отдают предпочтение тем или иным торговым маркам, что руководит ими в момент выбора. Отстроиться от конкурентов, проникнуть в сознание представителей целевой аудитории и выяснить движущие ими мотивы, чтобы создать сильный бренд, а также оптимизировать портфель брендов компании помогает методика эмоционального восприятия бренда.

Анализ последних исследований и публикаций. В современной маркетинговой литературе все большее внимание уделяется вопросам гармоничного существования множества брендов в одном портфеле. Вопросы, которые возникают в процессе поиска наилучшего решения, толкают маркетологов на нахождение ответов в смежных с маркетингом сферах: социология, психологии, философия. Это все приводит к появлению новых действенных методов работы с брендом.

Изложение основного материала исследования. Самое узаконенное определение бренда принадлежит американской ассоциации маркетинга. Бренд – имя, термин, знак, символ, дизайн, предназначенный для идентификации товаров и услуг, а также для отащия товаров от конкурентов. Бренды живут в сознании потребителей. Бренд не вещь не продукт не организация, они не существуют в реальном времени – это ментальная конструкция. Бренд

– торговая марка, которая в глазах потребителя вбирает в себя четкий и значительный набор ценностей и атрибутов. Бренды не заданы производителем, а существуют в глазах потребителя.

Под брендом будем понимать – последовательный набор функциональных, эмоциональных, психологических и социальных обещаний условному потребителю, который является для него уникальным, значимым и наилучшим образом отвечает его потребностям [1].

В поисках ответа на вопрос мотивации потребителей, выявления их скрытых потребностей маркетологи обращают внимание на современные научные разработки в области психологии, нейрофизиологии, а также мифологии и культурологии [2].

Мало кто рискнет оспаривать все возрастающую важность бренда для успешной конкуренции. Популярные руководства о построении «сильных» брендов рекомендуют создавать для потребителей не только рациональную, но и психоэмоциональную привлекательность торгового предложения, задействовать все органы чувств, мифологические сюжеты. Но остается вопрос – какая идея должна быть заложена в бренд, какой образ нужно формировать, какую потребность он должен удовлетворять [5]?

Создатели крупных брендов интуитивно пришли к пониманию того, что бренд – это своего рода сосредоточие функциональных характеристик и ценностей, выраженных универсальными образами архетипов. Исследования BrandAsset Valuator наглядно показали, что реально и стабильно увеличивают прибыльность и успех те компании, бренды которых четко соответствуют определенному архетипу [3].

Архетипы сами по себе бессознательны, но могут быть представлены в сознании в виде архетипических образов. Архетипы бросают вызов практике создания индивидуальности бренда на основе произвольной компоновки свойств товара/услуги, т.к. архетипы – это древнейшие отпечатки в психике, целостные и законченные концепции, требующие полной реализации и развертывания.

Согласно К. Юнгу, архетипы являются структурно-формирующимися элементами бессознательного. Из этих элементов вырастают архетипические образы (людей, животных, природных сил, демонов), которые доминируют и в мышлении людей, и в культуре. К. Юнг сравнивает архетип с пересохшим руслом реки, которая определяет направление психического потока, но сам характер

течения зависит только от самого потока. Он создал собственную аналитическую психологию, основанную на использовании аналогий из мифологии при анализе сновидений [9].

В результате многолетних клинических наблюдений К. Юнг пришел к заключению, что в психике человека существенную роль играет не только индивидуальное, но также и коллективное бессознательное, содержание которого представлено архетипами, унаследованными от предков. Изучая сны и фантазии своих пациентов, он обнаружил в них образы и идеи, которые никак не увязывались с опытом человека в рамках одной жизни. Самым удивительным оказалось то, что этот пласт бессознательного был связан с мифическими и религиозными темами, присутствующие даже в очень далеких друг от друга культурах.

Так были открыты архетипы (от греческого «архее» – «начало» и «типос» – «образ») – мощные психические первообразы, скрытые в глубинах бессознательного, врожденные универсальные идеи, изначальные модели восприятия, мышления и переживания. Это своего рода первичные представления о мире и жизни, которые не зависят от уровня полученных знаний. Они передаются из поколения в поколение и составляют структуру мировоззрения. Жизненный опыт не изменяет их, а лишь дополняет новым содержанием. Почти повсеместно встречаются одни и те же символы, обозначающие жизнь и смерть, мужское и женское, небо и землю, печаль и радость, болезнь и здоровье, силу и слабость, порядок и хаос [9].

Модель эмоционального восприятия брендов использует теорию психологических архетипов К. Юнга. Знаменитый швейцарский психолог ввел в научный обиход две противоположные установки человеческой психики, которые показывают, как человек взаимодействует с окружающим миром и куда направляет энергию.

1. Экстраверсия (основные мотивы личности приходят из внешнего мира, внимание в основном направлено вовне).

2. Интроверсия (человек, прежде всего, мотивируется изнутри, внимание его в основном направлено внутрь).

К. Юнг использовал представление об интроверсии и экстраверсии, а также о четырех функциях человека (ощущения, интуиция, мышление и чувство) для разделения людей на типы. Так получилась система из восьми психологических типов, четыре из которых экстравертные, а остальные четыре – интровертные. Как и люди, бренды имеют свое позиционирование, которое напрямую

связанно с той группой потребителей, к которой обращается бренд [6].

При этом К. Юнг не ставил задачу расставить людей «по полочкам» научного каталога, он хотел лишь помочь в понимании индивидуальных путей развития личности и разных типов мировоззрения.

Эту практическую направленность работ К. Юнга в XX веке восприняли многие: социологи, психоаналитики, бизнес консультанты. Не остались в стороне и маркетологи. Роз Кальдер и Майкл Кук для своей методики NeedScore выделили шесть основных типов личностей, расположив их на осях «коллективист – индивидуалист» и «интроверт – экстраверт» (рисунок 1).

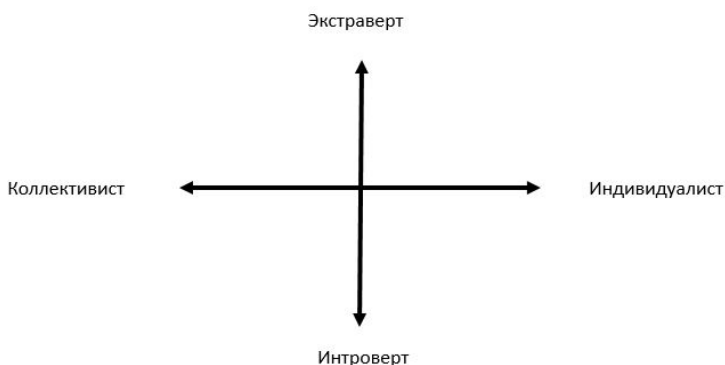


Рис. 1. Модель направленности личности

Ось «коллективист – индивидуалист» расположена по горизонтали. Она также названа исследователями как ось «инь – ян» – использованы древнекитайские названия мужского (Ян) и женского (Инь) начала. Свойства коллективного начала «Инь»: уступчивость, подчинение, присоединение к группе. Свойства индивидуального начала «Ян»: самоуверенность, господство, индивидуальность.

Ось «интроверт – экстраверт» расположена по вертикали. «Интроверту» соответствуют такие свойства: статика, направленность внутрь. «Экстраверту» соответствуют такие свойства: динамика, направленность вовне [7].

Шесть типов личностей, которые располагаются в этих осях, имеют следующие свойства (по часовой стрелке) (рисунок 2).

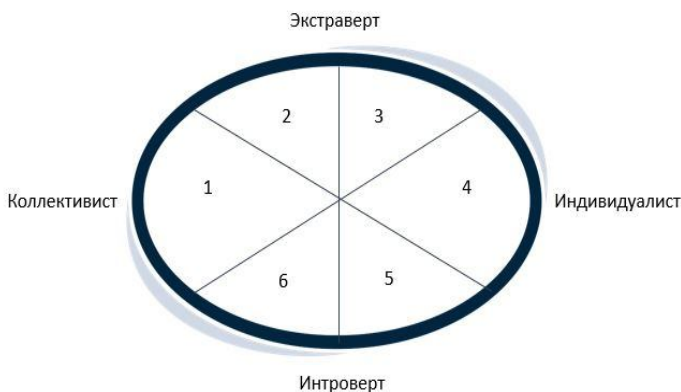


Рис. 2. Типы личности

1. Преданный (сердечность, коммуникабельность, уступчивость, подчинение, присоединение к группе).
2. Беззаботный (живость, удовольствие, гармония, союз).
3. Активный (независимость, драйв, энергия, агрессия).
4. Уверенный (самоуверенность, господство, индивидуальность).
5. Компетентный (ум, структура, порядок, контроль).
6. Инфантильный (комфорт, нежность, защита, покой, чувствительность).

Бренды стараются соответствовать той группе людей, потребности которой они удовлетворяют. Таким образом, любой бренд можно отнести к одному из сегментов модели эмоционального восприятия бренда (рисунок 3) [7].



Рис. 3. Модель эмоционального восприятия бренда

Для отнесения бренда к определенному сегменту модели будем использовать следующую формулу [6]:

$$Y = ax \cdot by, \quad (1)$$

где Y – координаты точки пересечения;

ax – оценочный коэффициент категоризации личности;

by – оценочный коэффициент социализации.

Коэффициенты присваиваются каждому бренду согласно экспертным оценкам. Выставляются баллы от -5 до 5 в двух плоскостях модели, после чего вычисляется точка пересечения, которая попадает в определенный сегмент модели.

Коэффициент категоризации личности показывает, к какому типу потребителей направлен бренд: к экстравертам или интровертам. Положительный коэффициент говорит о полной экстравертности, а отрицательный о полной интровертности [8].

Коэффициент социализации показывает направленность потребления бренда. Положительное значение коэффициента горит о полном индивидуальном потреблении, а отрицательный коэффициент о полностью коллективном стиле потребления. Для примера рассчитаем координаты для бренда «Ласковое лето» (таблица 1).

Таблица 1

Расчетная таблица

Коэффициенты	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3	Среднее значение
Ax	-4	-3	-4	-3,6
By	3	4	5	4

Как видно из таблицы 1, координаты бренда «Ласковое лето» будут равны $(-3,6; 4)$, что полностью соответствует желтому сегменту.

1. **Красный сегмент** – это яркие, сильные и независимые бренды, которые толкают к действию, изменению. Направлены на результат и победу. К брендам красного сегмента можно отнести «ASICS», «X-box», «Bacardi», «МТС», «Онега».

2. **Фиолетовый сегмент** – это бренды для удовольствия, признания, статуса. Бренды, подчеркивающие элитарность, принадлежность к высшему обществу, глубоко индивидуальные и эгоистичные, такие как «Porsche», «Versace», «Hermes», «Hennessy».

3. **Синий сегмент** – это четкие, сдержанные и умные бренды. Им

не нужен лишний пафос, и суета. Это бренды для практичных и знающих себе цену потребителей. К таким брендам можно отнести «Audi», «Санта Бремор», «Serge», «Бульбашъ», «Атлант».

4. **Коричневый сегмент** – это нежные и чуткие бренды. Это бренды, которые заботятся о своем потребителе, дают ему максимальный уют и комфорт. Такими брендами являются «Dove», «Vambolina», «Белгосстрах».

5. **Оранжевый сегмент** – это добрые, честные и искренние бренды, которые для всех и каждого, которые объединяют своих потребителей вместе. К таким брендам можно отнести «Lipton», «Добрый», «Сочный», «Бабушка Аня», «Коммунарка».

6. **Желтый сегмент** – это веселые, яркие и неунывающие бренды, поднимающие настроение и дарящие своим потребителям заряд положительных эмоций на целый день. Сюда можно отнести такие бренды как «Лидский квас», «McDonald's», «Fanta», «Смешарики», «Марк-Формель».

Модель позволяет решить практически все типы маркетинговых задач, стоящих перед компанией, а именно:

- построение модели потребностей в данной категории. Это отправная точка для решения всех последующих типов задач, своеобразный «путеводитель» по потребностям людей в категории, объясняющий их поведение и выбор брендов;

- сегментирование рынка и идентификация наиболее перспективных ниш для запуска новых марок;

- оптимизация позиционирования марок и менеджмент всего портфолио клиентских марок;

- разработка полного маркетингового комплекса новых брендов;

- тестирование идей продукта, вариантов позиционирования, названий марки, дизайна упаковки, а также рекламных материалов;

- мониторинг имиджа марок, позволяющий проследить изменения на уровне имиджевого восприятия марки, таким образом, диагностирует потенциальную проблему еще до того, как она проявилась в таких очевидных показателях, как снижение знания марки (brand awareness) и падение объемов продаж.

Таким образом, четко определенный для бренда, сегмент модели, позволит максимально эффективно выстроить позиционирование, отстроиться от конкурентов и найти своего потребителя.

Использование модели эмоционального восприятия бренда для оптимизации портфеля брендов. Помимо того, что данная

модель качественно описывает все возможные сегменты потребителей, и позволяет бренду четко выстраивать свое позиционирование и коммуникацию, она позволяет управлять портфелем брендов. Причем, не только портфелями, с очевидно разными брендами, но и теми, в которых используется один головной бренд и его модификации.

Модель эмоционального восприятия бренда позволяет оптимизировать любой портфель брендов компании. Каждый бренд нужно отнести к одному из сегментов модели, согласно вышеописанных критериев, проанализировать их позиционирование, оценить направленность на потребителя, изучить ценности бренда. После этого разместить все имеющиеся в портфеле бренды, согласно их сегментам в модели. Оптимальный портфель, имеет бренды в каждом сегменте, если два бренда попадают в один сегмент, то это говорит о том, что портфель не гармоничен и бренды в портфеле конкурируют сами с собой.

Рассмотрим данную модель на примере трех крупнейших белорусских молокоперерабатывающих предприятиях: ОАО «Савушкин продукт», ОАО «Бабушкина крынка», ОАО «Минский молочный завод № 1».

ОАО «Савушкин продукт». Основной «молочный» портфель состоит из шести брендов:

«Савушкин» – это бренд, в котором соединены натуральность и знакомый с детства вкус молочных продуктов. Бренд направлен как на индивидуальное потребление, так и на семейное. Честный и дружелюбный бренд, готовый помочь и позаботиться о своих потребителях. Его можно отнести к пересечению оранжевого и коричневого сегментов.

«Брест-Литовск» – это бренд, который позиционирует себя как изысканный, элитарный и высоко качественный. Коммуникация сдержанная, спокойная и вызывающая доверие – это все признаки фиолетового сегмента.

«TEOS» – это бренд, который говорит про пользу, качество, и натуральность. Коммуникация четкая, сфокусированная на преимуществах продукта, для знающего потребителя. Его можно отнести к синему сегменту.

«Оптималь» – функциональный бренд. В коммуникации делают упор на комфортное пищеварение, для всей семьи, бренд направлен больше на потребителя коллективиста, чем на индивидуалиста. Его можно отнести к стыку двух сегментов оранжевого и желтого.

«СуперКид» – это детский бренд с соответствующей коммуникацией. Дружелюбный и веселый, он полностью соответствует желтому сегменту.

«Ласковое лето» – это семейный бренд, который несет радость своим потребителям каждый день. Коммуникация простая и понятная. Его можно отнести к оранжевому сегменту.



**Рис. 4. Модель эмоционального восприятия бренда
ОАО «Савушкин продукт»**

Как видно из построенной модели (рисунок 4), портфель брендов ОАО «Савушкин продукт» имеет явный перекос в сторону оранжевого (коллективного) сегмента, это в первую очередь обусловлено спецификой производимого продукта и культурой его потребления в Республике Беларусь. Однако, совсем не задействованными оказались красный и коричневый сегменты. Эти два сегмента могут стать областью для роста и развития компании. Ведь в этих двух сегментах скрываются большие возможности. Ведь коричневый сегмент – это родители, имеющие детей от 0 до 4 лет, а красный сегмент – это молодежь.

Таким образом, ОАО «Савушкин продукт» следует обратить внимание на эти два сегмента и оптимизировать портфель, соответственно полученной модели. Это означает, что нужно создать два новых бренда, или пересмотреть позиционирование уже имеющихся.

ОАО «Бабушкина крынка». Компания представлена четырьмя брендами: «Бабушкина крынка», «ECO GRECO», «Веселые внучата», «Свежие новости».

«Бабушкина крынка» – это бренд для всей семьи, качественная продукция по бабушкиным рецептам. Бренд для всех и каждого, основной упор в коммуникации делается на вкус детства.

«ECO GRECO» – бренд греческого йогурта, бренд для тех, кто заботится о своем здоровье, живет в быстром ритме жизни. Коммуникация говорит об индивидуальном потреблении и удовольствии для себя.

«Веселые внучата» – это бренд, который объединяет все детские продукты, выпускаемые компанией. Коммуникация веселая и задорная.

«Свежие новости» – бренд качественных и свежих традиционных молочных продуктов. Направлен на семейное потребление. В коммуникации делается упор на свежесть молока и всей продукции бренда.



**Рис. 5. Модель эмоционального восприятия бренда
ОАО «Бабушкина крынка»**

Как видно из рисунка 5, бренды в портфеле распределены не гармонично. Присутствует, основной для данной отрасли, переко

сторону коллективного потребления. Два основных бренда находятся в «оранжевой» зоне – это показывает, что они имеют одинаковое позиционирование и направлены на одного потребителя. Данный факт лишь увеличивает конкуренцию между своими же брендами. Основной зоной для роста и развития может служить «фиолетовый» и «красный» сегменты, в которых могут быть представлены продукты высокоценового и молодежного сегмента.

ОАО «Минский молочный завод № 1». Семь брендов представлены в «молочном» портфеле предприятия.

«Минская марка» – это линейка продукции с многолетней историей, которая развивается вместе с городом. Бренд направлен на семейное потребление. В коммуникации используются отсылки к истории и прошлому.

«Славянские традиции» – это молочные продукты, отражающие все прелести настоящей славянской кухни, изготовленные на современном оборудовании. Бренд для всех, потребление преимущественно коллективное.

«Венский завтрак» – это бренд нежных творожных десертов, потребление преимущественно индивидуальное. В коммуникации делается упор на индивидуальное наслаждение.

«Аристей» – бренд молочной продукции с повышенным содержанием белка. Бренд направлен на молодых людей, которые придерживаются здорового образа жизни. Коммуникация яркая и динамичная.

«Молочная страна» – бренд творожных десертов для всей семьи. Потребление преимущественно коллективное.

«Депи» – бренд продукции для самых маленьких потребителей. Коммуникация яркая и веселая.

«Я вкусный» – бренд для функциональных йогуртов, которые способствуют комфорту пищеварения. Потребление, как и индивидуальное, так и семейное.

Портфель брендов имеет сильную дисгармонию в рамках «оранжевого» (коллективного) сегмента (рисунок 6). Наличие трех брендов: «Славянские традиции», «Я вкусный», «Молочная страна» в одном сегменте не дает развиваться каждому из них.



**Рис. 6. Модель эмоционального восприятия бренда
ОАО «Минский молочный завод № 1»**

В данной ситуации позиционирование брендов «Я вкусный» и «Молочная страна» нужно пересмотреть. «Я вкусный», как функциональный йогурт можно перевести в «синий» сегмента, а «Молочная страна», как бренд, заботящийся о потребителе – в коричневый. Данные действия, позволят оптимизировать портфель и всецело охватывать потребности всех потребителей, без вывода новых брендов.

Выводы. На основании изложенного можно сделать вывод, что для оптимизации портфеля брендов недостаточно только аналитики продаж и информации о прибыльности бренда. Поскольку бренд – это набор психологических и социальных обещаний условному потребителю, который является для него уникальным, значимым и наилучшим образом отвечают его потребностям. Следовательно, оптимизируя портфель брендов, нужно так же опираться и на модель эмоционального восприятия, которая показывает верно ли выстроена коммуникация и позиционирование.

Оптимально, когда в каждом сегменте модели присутствует один бренд. В случае такого распределения брендов можно избежать каннибализации внутри портфеля. Помимо этого, модель позволяет найти возможные зоны для дальнейшего роста и развития компании, ведь пустые сегменты модели – это зоны для роста и развития.

Литература.

1. Ильин В.И. Поведение потребителей / В.И. Ильин – [3-е изд.]. – СПб. : «Питер», 2016. – 224 с.

2. Орбан-Лембрик В. Социальная психология: учебник: [в 2 кн. кн. 1]: Социальная психология личности и общения / В. Орбан-Лембрик. – М. : «Просвещение», 2017. – 574 с.
3. Индрис М. Брендинг за 60 минут / М. Индрис. – М. : «Эксмо», 2016. – 252 с.
4. Коптев С.И. Человечный маркетинг / С.И. Коптев. – М. : «Медиадом», 2017. – 302 с.
5. Крие А. Внутренняя торговля / А. Крие. – М. : Прогресс: Универс, 2017. – 191 с.
6. Доценко Е.А. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.А. Доценко. – М. : ЧеРо, 2015. – 344 с.
7. Аакер Д.А. Создание сильных брендов / Д.А. Аакер. – М. : Издательский дом Гребенникова, 2017. – 340 с.
8. Барлоу Дж. Сервис, ориентированный на бренд. Новое конкурентное преимущество / Дж. Барлоу. – М. : Олимп-Бизнес, 2017. – 288 с.
9. Пирсон М. Герой и бунтарь. Создание бренда с помощью архетипа / М. Пирсон. – СПб. : Питер, 2017. – 154 с.

References.

1. П'ин В.І. (2016). *Povedenie potrebiteley* [Consumer behavior]. (3d ed.). Saint Petersburg : «Piter», p. 224 [in Russian].
2. Orban-Lembrik V. (2017). *Sotsial'naya psikhologiya* [Social Psychology]. *Sotsial'naya psikhologiya lichnosti i obsbcheniya – Social psychology of personality and communication*. (Vols. 1-2). Moscow: «Prosveshchenie», Vol. 1, 2017, p. 574 [in Russian].
3. Indris M. (2016). *Brending za 60 minut* [Branding in 60 minutes]. Moscow: «Eksmo», p. 252 [in Russian].
4. Koptev S.I. (2017). *Chelovechnyy marketing* [Human marketing]. Moscow: «Mediadom», p. 302 [in Russian].
5. Krie A. (2017). *Vnutrennyaya trgovlya* [Domestic trade]. Moscow: Progress: Univers, p. 191 [in Russian].
6. Dotsenko E.L. (2015). *Psikhologiya manipulyatsii: fenomeny, mekhanizmy i zashchita* [Psychology of manipulation: phenomena, mechanisms and protection]. Moscow: CheRo, p. 344 [in Russian].
7. Aaker D.A. (2017). *Sozdanie sil'nykh brendov* [Build Strong Brands]. Moscow: Izdatel'skiy dom Grebennikova, p. 340 [in Russian].
8. Barlou Dzh. (2017). *Servis, orientirovanny na brend. Novoe konkurentnoe preimushchestvo* [Brand oriented service. New competitive advantage]. Moscow: Oлимп-Biznes, p. 288 [in Russian].
9. Pirson M. (2017). *Geroy i buntar'. Sozdanie brenda s pomoshch'yu arkhetaipa* [Hero and rebel. Creating a brand with the archetype]. Saint Petersburg : Piter, p. 154 [in Russian].

Аннотация.

Карпенко Е.М., Карпенко В.М., Ещик Д.А. Модель эмоционального восприятия как инструмент оптимизации портфеля брендов молокоперерабатывающих предприятий Беларуси.

В статье рассмотрена модель эмоционального восприятия бренда, методы ее формирования и ее применение для оптимизации портфелей брендов. Изучена структура модели, предпосылки к ее формированию, метод ее построения и особенности ее применения. Разобраны примеры построения данной модели. Проведен анализ портфелей брендов ключевых предприятий молокоперерабатывающей промышленности, который показал, что не все ведущие предприятия имеют оптимальный портфель брендов. С помощью модели определены возможные зоны для дальнейшего развития по созданию новых или оптимизации уже имеющихся брендов в портфелях ключевых молокоперерабатывающих предприятиях Беларуси.

Ключевые слова: портфель брендов, модель эмоционального восприятия, позиционирование бренда, молокоперерабатывающие предприятия Беларуси.

Анотація.

Карпенко О.М., Карпенко В.М., Пищик Д.О. Модель емоційного сприйняття як інструмент оптимізації портфеля брендів молокопереробних підприємств Білорусі.

У статті розглянуто модель емоційного сприйняття бренду, методи її формування та її застосування для оптимізації портфелів брендів. Вивчена структура моделі, передумови до її формування, метод її побудови та особливості її застосування. Розібрані приклади побудови даної моделі. Проведено аналіз портфелів брендів ключових підприємств молокопереробної промисловості, який засвідчив, що не всі провідні підприємства мають оптимальний портфель брендів. З допомогою моделі визначено можливі зони для подальшого розвитку по створенню нових або оптимізації вже наявних брендів в портфелях ключових молокопереробних підприємствах Білорусі.

Ключові слова: портфель брендів, модель емоційного сприйняття, позиціонування бренду, молокопереробні підприємства Білорусі.

Abstract.

Karpenka E., Karpenka V., Eschik D. Model of emotional perception as a tool for optimizing the portfolio of brands of milk processing enterprises of Belarus.

The article considers the model of emotional perception of the brand, methods of its formation and its application to optimize brand portfolios. The structure of the model, the prerequisites for its formation, the method of its construction and the features of its application are studied. The examples of construction of this model are analyzed. The analysis of brand portfolios of key enterprises of the dairy industry, which showed that not all leading enterprises have the optimal portfolio of brands. With the help of the model, possible areas for further development to create new or optimize existing brands in the portfolios of key milk processing enterprises of Belarus are identified.

Key words: brand portfolio, emotional perception model, brand positioning, milk processing enterprises of Belarus.

ЕКОНОМІЧНА ДОСТУПНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ДО ЯКІСНОГО І БЕЗПЕЧНОГО ПРОДОВОЛЬСТВА

***КОШКАЛДА І.В., Д.Е.Н., ПРОФЕСОР,
ШЕЛУДЬКО А.В., К.Е.Н., ДОЦЕНТ, ДОКТОРАНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. В.В. ДОКУЧАЄВА***

Постановка проблеми у загальному вигляді. Продовольча безпека – здатність країни забезпечити людям доступ до якісних та корисних продуктів харчування [1]. Тобто основний наголос при забезпеченні продовольчої безпеки країни повинен бути зроблений на кількості, якості та доступності продовольства в Україні. Згідно з Римською декларацією про всесвітню продовольчу безпеку [2], кожна країна повинна забезпечити право людини на повноцінне харчування. В цьому документі зазначені такі компоненти продовольчої безпеки: фізична і економічна доступність, продовольча незалежність, надійність відносно сезонних і погодних коливань та стійкість зростання виробництва.

Проблема продовольчої безпеки стосується майже всіх аспектів функціонування держави: від оборони та готовності боротьби з надзвичайними ситуаціями до перспектив довгострокового розвитку. Але найголовніше – вона пов'язана з якістю життя населення. За сухими цифрами та діаграмами без перебільшень прихована доля мільйонів людей. Корисний і різноманітний раціон – це здоров'я, а відтак – щастя і довголіття кожного. Фінансова доступність – можливість витратити кошти не лише на продукти харчування, а й задовольнити інші потреби: одяг, ліки, відпочинок, освіти. Це збільшення купівельної спроможності сімей, а тому й зростання попиту на інші – нехарчові товари.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відповідно до проекту Закону України «Про продовольчу безпеку України» [3] одним із основних принципів формування продовольчої безпеки є фізична та економічна доступність якісних та безпечних харчових продуктів для всіх категорій населення в кількості, що необхідна для активного і здорового життя. В цьому ж проекті Закону зазначено що економічна доступність харчових продуктів – це стабільна можливість придбання усіма соціальними і демографічними групами населення основних харчових продуктів в цінах, обсягах, асортименті та відповідної якості, необхідних для забезпечення раціонального харчування. Саме можливість придбання відіграє ключове положення у цьому

формулюванні і визначається купівельною спроможністю, а саме доходами населення.

Дослідженням матеріального добробуту, рівня життя сільського населення присвячені наукові праці П.П. Борщевського, В.В. Вітвіцького, В.С. Дієсперова, М.К. Орлатого, П.Т. Саблука [4].

На думку І.В. Федулової, визначальним фактором економічної доступності продовольства є рівень економічного та соціального розвитку суспільства країни. Від нього залежить можливість різних верств населення споживати у необхідному обсязі та асортименті продукти харчування, закупаючи їх за ринковими цінами, виробляючи у власних підсобних господарствах тощо. В Україні відбувається постійне поглиблення диференціації доходів населення, так як різниця між крайніми групами з найнижчими та найвищими рівнями доходів досить істотна. Підвищення економічної доступності продовольства має ґрунтуватися, насамперед, на зростанні доходів населення, передусім найбідніших його верств та обґрунтованих роздрібних цінах на продовольчі товари, а також потужній програмі їх бюджетної адресної підтримки [5].

Як зазначає В.І. Борейко, достойна оцінка трудового капіталу, яка визначається рівнем доходів працюючої частини населення, є передумовою успішного та динамічного соціально-економічного розвитку будь-якої країни. Однак рівень збільшення доходів населення України протягом 2000-2008 років, коли в країні зростав валовий внутрішній продукт, був недостатній для того щоб більшість сімей змогли накопичити достатні суми фінансових резервів. Зазначене спричинилося до зниження рівня життя українців в умовах фінансово-економічної кризи 2008-2009 років і в наступні роки та поглибило розшарування в доходах різних верств населення [6].

На думку М.М. Чорнобай, серед показників, які визначають рівень матеріального добробуту населення, в тому числі сільського, можна виділити сукупні ресурси домогосподарств [7].

Доходи й витрати населення є одним із найважливіших показників добробуту суспільства, рівня соціального і економічного розвитку і продовольчої безпеки держави, до складу яких включають заробітну плату, прибуток та змішаний дохід, доходи від власності (одержані), соціальну допомогу та трансферти [8].

Формування цілей статті. Метою статті є дослідження рівня та структури доходів населення як фактора економічної доступності продуктів харчування, встановлення структурних зрушень та їх напрямів, обґрунтування та пропозиції щодо покращення добробуту людей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доходи населення складаються не тільки із заробітної плати, але включають також і інші види виплат: соціальні допомоги, пенсії, стипендії, доходи від власності, цінних паперів, участі в паях, доходах підприємства, натуральні доходи і т. ін. Тому іншим аспектом зазначеної проблеми є визначення частини оплати праці в доходах населення. Однак і цей показник маловтішаний. Відповідно до побудованого нами графіка структури сукупних ресурсів сільських та міських домогосподарств України, частина оплати праці в сукупних доходах сільського населення значно нижче ніж у міського – 39,4 і 58,6 % відповідно. У той же час доходи від продажу сільськогосподарської продукції, пенсії, стипендії, субсидії, грошова допомога від родичів та вартість спожитої продукції, отриманої від особистого підсобного господарства вищі у сільській місцевості, що свідчить про розвиток натуральних особистих селянських господарств в яких переважають люди пенсійного віку (рис. 1). Функція самозабезпечення селянських сімей продовольством і сьогодні залишається основною для цих господарств, особливо в умовах різкого зменшення платоспроможності сільського населення.

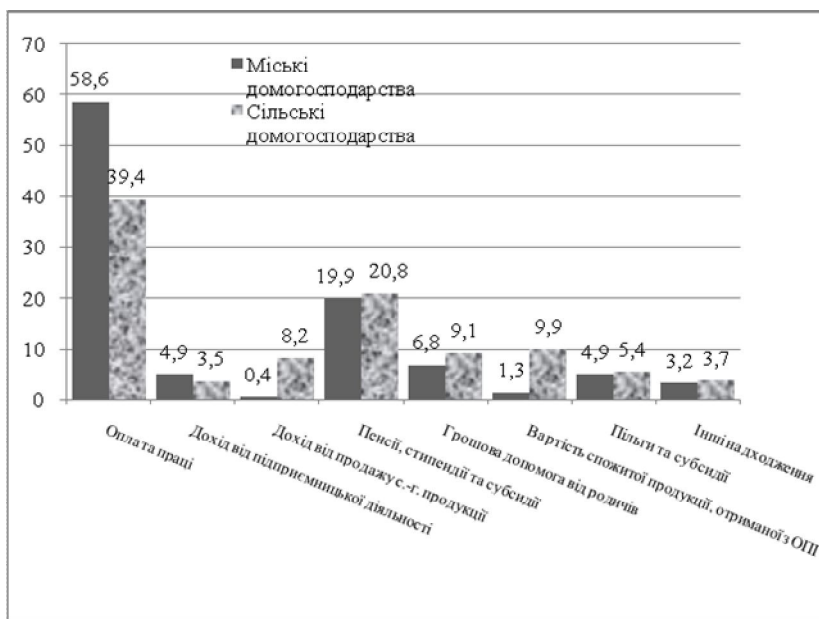


Рис. 1. Структура сукупних ресурсів міських та сільських домогосподарств (на початок 2017 р.), %

Джерело: побудовано за даними Державного комітету статистики України

Більше того, для компенсації скорочення доходів від виробництва у суспільному секторі господарювання значна чисельність селян вимушена нарощувати товарність своїх особистих селянських господарств [9].

Надходження від продажу сільськогосподарської продукції за останні п'ять років зменшилися і коливаються в межах 10 % у загальному обсязі сукупних ресурсів. Доходи від підприємницької діяльності взагалі відіграють дуже незначну роль. Їх частка у сумі грошових надходжень практично не збільшується і становить у середньому 3-5 % [10]. Це вказує на низьку підприємницьку активність сільського населення. Розглядаючи структуру доходів сільських і міських жителів, ми спостерігаємо велику розбіжність: питома вага оплати праці в структурі доходів значно менша у сільських жителів, ніж у міських домогосподарствах.

Заробітна плата, доходи громадян є концентрованим вираженням ефективності економіки і соціальної політики держави. Існуюча концепція загальної низької заробітної плати призвела до неминучої руйнації трудового потенціалу, його деградації. Знецінення робочої сили, яке фактично відбулося за 1990-1999 рр., та 2014-2017 рр. і пов'язане із цим різке зниження реальної заробітної плати призвели до того, що заробітна плата неспроможна забезпечити найманому працівникові умови для нормальної життєдіяльності й повноцінного відтворення робочої сили [11].

Багатий досвід ринковорозвинутих країн доводить, що одним з головних чинників продовольчої безпеки є рівень заробітної плати. Саме він визначає доступність до продовольства населення, а відтак і можливості повноцінного відтворення робочої сили. Зниження рівня заробітної праці працюючих призвело економіку США, Великобританії та інших розвинутих держав до стану криз та депресій. Але аналіз економічної політики нашої країни та деяких держав пострадянського простору свідчить про те, що їм властиві однакові помилки: рівень середньомісячної номінальної заробітної плати у вітчизняній економіці значно поступається ринковорозвинутим європейським країнам, а її підвищення відбувається дуже повільними темпами, а в останні роки навіть зменшується (рис. 2) [12].

Наведені дані показують, що Україна за рівнем середньої заробітної плати критично відстає від усіх країн Європейського Союзу. Так, у 2017 р. середня місячна заробітна плата у доларовому еквіваленті в Україні становила 266, тоді як у 2014 р. – 289 дол. США.

Оплата праці як основне джерело особистих доходів більшості громадян повинна відповідати вартості робочої сили, тобто бути достатньою для задоволення різнобічних потреб працівників на рівні, який може забезпечити на цей час економіка країни [4].

Прямим наслідком низького рівня заробітної плати стало те, що заробітна плата перестала бути надійним, заснованим на праці, джерелом відтворювання робочої сили, а продуктивна праця не розглядається як життєва потреба. Стимулювання зростання реальної заробітної плати сприятиме запровадженню в нашої державі, за досвідом зарубіжних країн із розвинутою економікою, практики додаткової оплати праці в заздалегідь визначених розмірах за зростання реальної продуктивності праці [14].

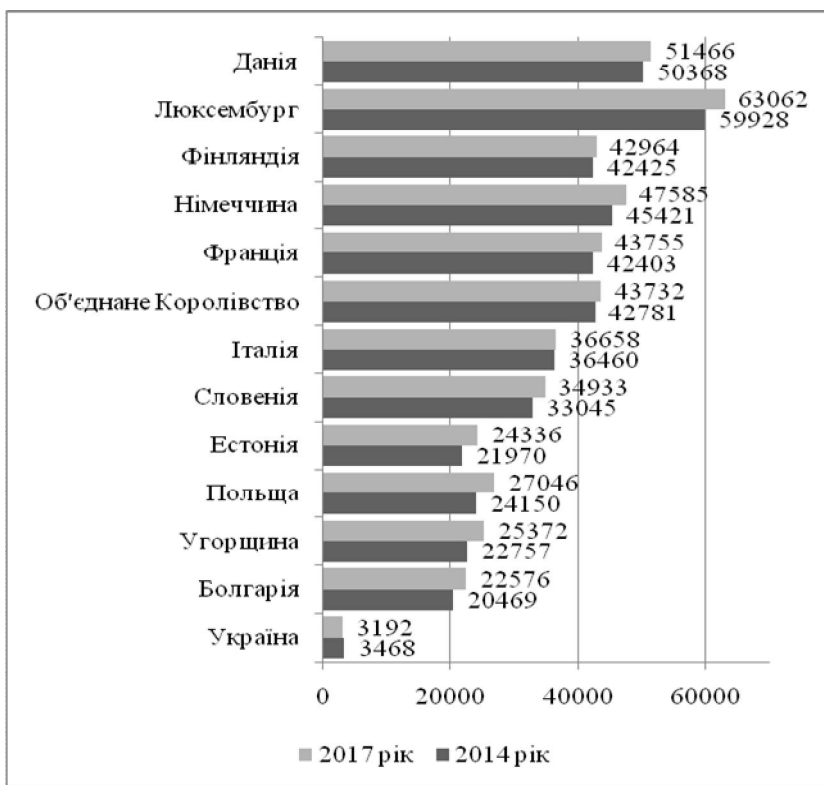


Рис. 2. Рівень річної заробітної плати в Україні порівняно з країнами Європейського Союзу, дол. США

Розраховано за даними [13]

Вищезгадані причини та аналіз рівня заробітної плати підтверджують той факт, що в умовах ринкових перетворень ціна робочої сили повинна визначатися залежно від попиту і пропозиції на ринку праці. Це дозволить заробітній праці як економічній категорії повернути їй справжній зміст, що слугуватиме для працівників джерелом відтворення здатності до праці і відповідно до умов виробництва.

Для кількісної оцінки основної тенденції зміни оплати праці в економіці України застосуємо аналітичне вирівнювання динамічного ряду за допомогою рівняння параболі третього порядку (рис. 3).

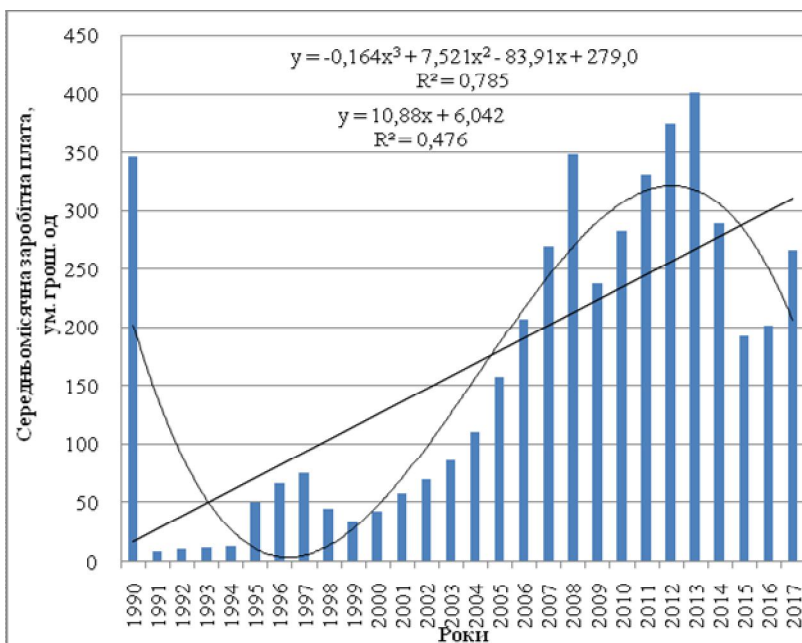


Рис. 3. Динаміка середньомісячної оплати праці в галузях національній економіці України (ум. грош. од.)

Джерело: побудовано за даними Державного комітету статистики України

Економічний зміст отриманих рівнянь можна тлумачити таким чином: у 1990 р. вирівняний показник по Україні в цілому та у сільському господарстві 279,02 ум. грош. од. Початкова швидкість зниження для цих показників 83,91 ум. грош. од. відповідно. Середнє прискорення зміни щорічних рівнів середньомісячної оплати праці становить 7,521 ум. грош. од.

Ще одним показником що впливає на економічну доступність продукції є катастрофічні затримки та не виплати працівникам заробітної плати. Свого пікового значення в Україні загальна заборгованість заробітної плати досягла у 1999 р. і становила 6518,6 млн. грн. На сьогоднішній день в країні ведеться активна політика стосовно зниження заборгованості по заробітній платі, але й зараз вона становить 2368 млн. грн. – це найвищий показник заборгованості за останні 5 років (рис. 4).



Рис. 4. Динаміка суми заборгованості з виплати заробітної плати по Україні (станом на початок року, млн. грн.)

Джерело: побудовано за даними Державного комітету статистики України

Підводячи підсумок, слід зазначити, що результат неефективної політики значно вплинув на рівень реальної заробітної плати, який знизився у декілька разів, тобто вона фактично втратила свої основні функції – відтворювальну та стимулюючу. В той же час зберігаються і негативні тенденції: оплата праці в структурі і грошових, і сукупних доходів утримується на низькому рівні, її частка коливається в межах 50% доходів; зростає частка соціальних трансфертів, що обумовлює зростання навантаження на державний бюджет, а в населення – збереження утриманських настроїв, перекладання відповідальності за власний добробут на плечі держави. Це обумовлює необхідність суттєвого удосконалення структури доходів населення, що має стати одним із пріоритетних завдань державної політики доходів.

Висновки: провівши глибокий аналіз соціально-економічного стану доходів населення та оплати праці в Україні, зокрема в сільському господарстві, хочеться відмітити те, що доходи населення настільки мізерні, що подолання бідності особливо на селі має стати пріоритетним напрямком у подальшому розвитку країни. Після здобуття Україною незалежності країна опинилася в складній економічній та соціально-політичній кризі, що дуже вплинуло на всі процеси життєдіяльності людей – значно знизився рівень зайнятості, погіршилися умови життя, знизилася купівельна спроможність населення. Держава має сприяти підвищенню рівня економічної незалежності населення шляхом зростання трудових доходів та доходів від підприємницької діяльності. Отже необхідно забезпечити суттєве зростання оплати праці на основі підвищення якісних характеристик робочої сили, нагромадження людського капіталу та ефективного його використання у виробничому процесі. Необхідно також створити сприятливі економічні, організаційні та правові умови для розвитку підприємницької діяльності, підвищення її ефективності та виведення із тіньового сектору економіки. Оскільки проблема економічної доступності продовольства стоїть дуже гостро в Україні, а підвищення рівня добробуту населення гальмується низкою суб'єктивних і об'єктивних причин, ця тема є проблемною і актуальною, що в свою чергу обумовлює розширення досліджень у цьому напрямку.

Література.

1. Що таке світова продовольча безпека і чому Україна посідає 63 місце у рейтингу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bakertilly.ua/news/id1458>.

2. DRAFT DECLARATION OF THE WORLD SUMMIT ON FOOD SECURITY. – [Electronic resource]. – Access mode: http://www.fao.org/fileadmin/templates/wsfs/Summit/Docs/Declaration/WSF_S09_Draft_Declaration.pdf

3. Закон України «Про продовольчу безпеку України». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=40276&pf35401=191014>

4. Борщевський П.П. Матеріальний добробут сільських жителів / П.П. Борщевський, В.В. Вітвіцький, В.С. Дісперов; за ред. П.Т. Саблука, М.К. Орлатого. – К. : ІАЕ УААН, 2002. – 369 с.

5. Федулова І.В. Дослідження продовольчої безпеки: принципи і підходи щодо оцінки / І.В. Федулова // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 34. – С. 40-46.

6. Борейко В.І. Доходи та витрати населення України в ХХІ столітті / В.І. Борейко // Наукові записки. Серія «Економіка», 2013. – Вип. 21. – С. 116-120.

7. Чорнобай М.М. Сучасний стан доходів, витрат та матеріального добробуту сільського населення / М.М. Чорнобай, Л.М. Чорнобай // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2016. – № 1(30). – С. 130-136.

8. Сидорова А.В. Доходи та витрати населення: статистичне оцінювання, моделювання та прогнозування / А.В. Сидорова, А.О. Коваленко // Фінанси, облік, банки. – 2017. – № 1(22). – С. 154-162.

9. Булавка Л.В. Функціонування особистих підсобних господарств населення в умовах ринкової трансформації [Електронний ресурс] / Л.В. Булавка. – Режим доступу: <http://intkonf.org/bulavka-lv-funktsionuvannya-osobistih-pidsobnih-gospodarstv-naselennya-v-umovah-rinkovoyi-transformatsiyi>

10. Ігнатенко М.М. Трансформація структури доходів та витрат сільського населення [Електронний ресурс] / М.М. Ігнатенко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер. : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181(2). – С. 137-142. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnu_econ_2013_181\(2\)_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnu_econ_2013_181(2)_28).

11. Павловська Н. Необхідність та шляхи забезпечення випереджаючого зростання заробітної плати / Н. Павловська // Україна: аспекти праці. – 2001. – № 2. – С. 10-16.

12. Черватюк О. Заробітна плата в механізмі трудової мотивації працівників (на прикладі підприємств промисловості Житомирщини) / О. Черватюк // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 5. – С. 42-46.

Average wages. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://data.oecd.org/earnwage/average-wages.htm#indicator-chart>

14. Павловська Н. Економічна сутність і методи визначення реальної заробітної плати як показника купівельної спроможності населення / Н. Павловська // Україна: аспекти праці. – 2001. – № 6. – С. 16-20.

References.

1. Shcho take svitova prodovol'cha bezpeka i chomu Ukraina posidae 63 mistse u reytingu [What is global food security and why Ukraine ranks 63rd in the ranking]. (n.d.). www.bakertilly.ua. Retrieved from <http://www.bakertilly.ua/news/id1458>. [in Ukrainian].

2. DRAFT DECLARATION OF THE WORLD SUMMIT ON FOOD SECURITY. – [Electronic resource]. – Access mode: http://www.fao.org/fileadmin/templates/wsfs/Summit/Docs/Declaration/WSF_S09_Draft_Declaration.pdf [in English].

3. Zakon Ukrayiny «Pro prodovol'chu bezpeku Ukrayiny» [Law of Ukraine «On Food Safety of Ukraines»]. (n.d.). w1.c1.rada.gov.ua. Retrieved from <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=40276&pf35401=191014> [in Ukrainian].

4. Borshchevskiy P.P., Vitvitskiy V.V., & Diieperov V.C. (2002). *Materialnyi dobrobut cilkykh zhyteliv* [The material well-being of local residents]. P.T. Cabluk, M.K. Orlaty (Eds.). Kyiv: IAE UAAN, p. 369 [in Ukrainian].
5. Fedulova I.V. (2014). Doslidzhennya prodovol'choyi bezpeki; printsipi i pidhodi shchodo otsinki [Food Security Research: Principles and Approaches to Evaluation]. *Strategiya ekonomichnogo rozvitku Ukrainy – Strategy of economic development of Ukraine*, No 34, pp. 40-46 [in Ukrainian].
6. Boreyko V.I. (2013). Dohody ta vytraty naselennya Ukrainy v XXI stolitti [Revenues and expenditures of the population of Ukraine in the XXI century]. *Naukovi zapysky. Seriya «Ekonomika» – Proceedings. Series «Economics»*, part 21, pp. 116-120 [in Ukrainian].
7. Chornobay M.M., & Chornobay L.M. (2016). Suchasniy stan dohodiv, vytrat ta material'nogo dobrobutu naselennya [Current state of income, expenses and material welfare of rural population]. *Zbirnyk naukovykh prats' Tavriys'kogo dergavnogo agrotehnologichnogo universytetu (ekonomichni nauky) – Collection of scientific works of the Tavia State Agrotechnological University (economic sciences)*, No 1(30), pp. 130-136 [in Ukrainian].
8. Sydorova A.V., & Kovalenko A.O. (2017). Dokhody ta vytraty naselennia: statystychni otsiniuvannia, modeliuvannia ta prohnouzuvannia [Income and expenditure of the population: statistical estimation, modeling and forecasting]. *Finansy, oblik, banky – Finance, accounting, banks*, No 1(22), pp. 154-162 [in Ukrainian].
9. Bulavka L.V. Funktsionuvannia osobystykh pidsobnykh hospodarstv naselennia v umovakh rynkovoi transformatsii [Operation of personal subsidiary households in conditions of market transformation]. (n.d.) *intkonf.org*. Retrieved from <http://intkonf.org/bulavka-lv-funktsionuvannya-osobistih-pidsobnih-gospodarstv-naselennya-v-umovah-rinkovoyi-transformatsiyi> [in Ukrainian].
10. Ihnatenko M.M. (2013). Transformatsiia struktury dokhodiv ta vytrat silskoho naselennia [Transformation of income and expenditure structure of rural population.]. *Naukovyi visnyk Natsionalnogo universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. Ser.: Ekonomika, abrarnyi menedzhment, biznes - Scientific herald of the National University of Bioresources and Nature Management of Ukraine. Sir: Economics, agrarian management, business*, Issue 181(2), pp. 137-142. Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2013_181\(2\)_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2013_181(2)_28) [in Ukrainian].
11. Pavlovcka N. (2001). Neobkhidnist ta shliakhy zabezpechennia vyperedzhaiuchoho zroctannia zarobitnoi platy [Necessity and ways to ensure a protracted growth of wages]. *Ukraina: aspekty pratsi – Ukraine: Occupational labor*, No 2, pp. 10-16 [in Ukrainian].
12. Chervatiuk O. (2002) Zarobitna plata v mekhanizmi trudovoi motyvatsii pratsivnykiv (na prykladi pidpriiemctv promyslovosti Zhytomyrshchyny) [Earnings in the mechanism of labor motivation of workers (on the example of the enterprises of the industrial zone of Zhytomyr region)]. *Ukraina: aspekty pratsi – Ukraine: Occupational labor*, No 5, pp. 42-46 [in Ukrainian].
13. Average wages. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://data.oecd.org/earnwage/average-wages.htm#indicator-chart> [in English].

14. Pavlovcka N. (2001) Ekonomichna cutnict i metody vyznachennia realnoi zarobitnoi platy yak pokaznyka kupivelnoi cpromozhnocti nacelennia [Economic methods and methods of determining real wages as an indicator of purchasing power]. *Ukraina: aspekty pratsi – Ukraine: Occupational labor*, No 6, pp. 16-20 [in Ukrainian].

Анотація.

Кошкада І.В., Шелудько А.В. Економічна доступність населення до якісного і безпечного продовольства.

В статті було визначено пріоритетність економічної доступності населення до якісного продовольства у достатній кількості. Зазначено, що проблема економічної доступності тісно пов'язана з якістю життя населення. Економічна доступність харчових продуктів – стабільна можливість придбання усіма соціальними і демографічними групами населення основних харчових продуктів в цінах, обсягах, асортименті та відповідної якості, необхідних для забезпечення раціонального харчування. Саме можливість придбання визначається доходами населення і цінами на продовольство. В дослідженні було проведено глибокий аналіз доходів населення, відповідно до якого населення України знаходиться вкрай скрутному становищі – його купівельна спроможність дуже низька. В свою чергу збільшення купівельної спроможності сімей, а отже і зростання попиту на інші – нехарчові товари становить не тільки продовольчу безпеку, а й економічну безпеку держави. Визначено пріоритети подолання кризового стану доходів населення шляхом створення сприятливих економічних, організаційних та правових умов для розвитку підприємницької діяльності, підвищення її ефективності та виведення із тіньового сектору економіки.

Ключові слова: продовольча безпека, економічна доступність, добробут населення, заробітна плата.

Аннотация.

Кошкада И.В., Шелудько А.В. Экономическая доступность населения к качественному и безопасному продовольствию.

В статье были определены приоритетность экономической доступности населения к качественному продовольствию в достаточном количестве. Отмечено, что проблема экономической доступности тесно связана с качеством жизни населения. Экономическая доступность пищевых продуктов – стабильная возможность приобретения всеми социальными и демографическими группами населения основных продуктов питания в ценах, объемах, ассортименте и соответствующего качества, необходимых для обеспечения рационального питания. Именно возможность приобретения определяется доходами населения и ценами на продовольствие. В исследовании был проведен глубокий анализ доходов, согласно которому население Украины находится крайне затруднительном положении – его покупательная способность очень низкая. В свою очередь увеличение покупательной способности семей, а вот же и рост спроса на другие – непищевые товары составляет не только продовольственную безопасность, но и экономическую безопасность государства. Определены приоритеты преодоления кризисного

состояния доходов населения путем создания благоприятных экономических, организационных и правовых условий для развития предпринимательской деятельности, повышение ее эффективности и вывода из теневого сектора экономики.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, экономическая доступность, благосостояние населения, заработная плата.

Abstract.

Koshkalda I.V., Shelud'ko L.V. Economic accessibility of the population to high quality and safe food.

The article describes the high priority of economic accessibility of the population to quality food in sufficient volumes. Clear link determined between the economic accessibility and quality of population life. The economic availability of food products is a stable possibility for all social and demographic groups of population to purchase basic food products at prices, volumes, assortment and quality needed to ensure a healthy diet. The purchasing possibility determined by the population income and food prices. The study delivers profound analysis of incomes, which proves the very difficult situation for Ukrainian population; its purchasing power is very low. In a turn, an increase in the families' purchasing power and respectively in demand growth for others - non-food products represents not only food security, but also economic security of the Country. The priorities of population's income crises overcoming are determined through creating favorable economic, organizational and legal conditions for the development of entrepreneurial activity, its efficiency increase and exit from the shadow economy sector.

Key words: food security, economic affordability, welfare, wages.

УДК 631.11: 658

КРИТЕРІЇ ГРАДАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РОЗМІРОМ ЗАЛЕЖНО ВІД ЗАВДАНЬ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ

**МАРЕНИЧ Т.Г., Д.Е.Н., ПРОФЕСОР,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

Постановка проблеми у загальному вигляді. Питання поділу підприємств за їхнім розміром має важливе значення, оскільки від його вирішення залежить: обсяг статистичного спостереження; дослідження ефективності діяльності малих, середніх і великих підприємств; розробка державних програм підтримки суб'єктів малого й середнього бізнесу місцевого, регіонального та національного рівнів; система оподаткування та податкові преференції; організація бухгалтерського обліку, контролю і звітності; порядок кредитування; освіта, навчання, перекваліфікація підприємців тощо.

Варто зазначити, що критерії градації підприємств за розміром в останні роки на законодавчому рівні суттєво змінилися. А на диференціацію сільськогосподарських підприємств, як свідчить аграрна статистика, впливає специфіка ведення сільськогосподарської діяльності. У наукових працях пропонуються кількісний, якісний та комбінований підходи до визначення розміру підприємства. Тому актуалізується проблема обґрунтування критеріїв поділу підприємств за їхнім розміром з урахуванням спрямованості державної політики у сфері бізнесу, галузевої приналежності та інших завдань порівняння суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За даними Світового банку загальна кількість показників, за якими підприємства відносяться до суб'єктів малого бізнесу, перевищує п'ятдесят [1, с. 129]. Однак майже у всіх розвинутих країнах першим критерієм віднесення підприємств до певної групи є чисельність працюючих. Також застосовують частіше такі кількісні показники, як балансова вартість активів та річний обсяг продажу.

В сільському господарстві має місце поглиблена диференціація підприємств. Американські економісти поділяють ферми на категорії, використовуючи за критерій обсяг продажу (тис. дол.): I (до 10) – за умови проживання фермера в сільській місцевості; II (від 10 до 40) – дрібні селянські ферми; III (від 40 до 250) – сімейна ферма; IV (від 250 до 500) – велика сімейна ферма; V (понад 500) – суперферма [2, с. 117-118].

Пасхавер Б.Й. пропонує наступну класифікацію вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників за показником річного доходу (виручки): суб'єкти мікрোগосподарювання – до 30 тис. грн.; малого – від 30 до 150; середнього – від 150 до 750; великого – понад 750 тис. грн. [3, с. 19]. На наш погляд, один критерій не розв'язує дану проблему.

Яворська Т.І. розглядає таку градацію розміру аграрних підприємств: мікрোগосподарства – особисті селянські господарства із площею до 2 га; суб'єкти малого бізнесу – особисті селянські господарства товарного напрямку, сільськогосподарські підприємства (в тому числі фермерські господарства) із площею сільгоспугідь до 500 га та чисельністю працівників до 20 осіб; суб'єкти середнього бізнесу – сільськогосподарські підприємства (в тому числі фермерські господарства) із площею сільгоспугідь від 500 до 1000 га й чисельністю працівників до 50 осіб; суб'єкти великого бізнесу – сільськогосподарські підприємства (в тому числі фермерські

господарства) із площею сільгоспугідь понад 1000 га та чисельністю працівників більше 50 осіб [4, с. 73-74]. Хоча земля і є основним засобом виробництва в сільському господарстві, вважаємо, що для поділу підприємств за їхнім розміром показники площі сільгоспугідь і чисельності працюючих не є достатньо обґрунтованими.

На думку Андрійчука В.Г., саме обсяг виробництва продукції є одним із найважливіших показників, що характеризує розмір підприємства [5, с. 53-54]. Вчений вважає, що для аграрних підприємств не менш важливим показником розміру є площа землекористування. Крім названих, на його думку, розмір підприємства характеризують і такі показники, як авансовий капітал, середньооблікова чисельність працівників, обсяг продажу, а для переробних підприємств, крім того, - виробнича потужність (обсяг переробки сировини за добу чи за рік) [5, с. 54].

У іншій праці Андрійчук В.Г. та Сас І.С. стверджують, що для градації аграрних підприємств за їхнім розміром потрібно брати до уваги три найважливіші показники – площу сільгоспугідь, грошову виручку та чисельність працюючих [6, с. 15]. Автори виділяють за базовий критерій для узгодженості з іншими критеріями показник загальної площі.

Інші вчені з метою класифікації підприємств – юридичних осіб у сільському господарстві вбачають основними їх ресурсними і результативними характеристиками, крім обсягу доходу (виручки) від реалізації, ще й площу сільгоспугідь, кількість працюючих та чисельність худоби [7, с.43].

В.Я. Горфинкель та інші вважають за доцільне використання трьох показників – чисельності працюючих, обсягу валової продукції, розміру прибутку [8, с. 18]. Для віднесення до відповідної категорії достатньо, щоб підприємство відповідало двом з них.

Як видно, в літературних джерелах не простежується єдиного бачення науковців відносно критеріїв розподілу аграрних підприємств за розміром, виділення базового показника, на основі якого може бути досягнута об'єктивність градації суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей статті. Мета статті – визначення критеріїв градації підприємств за їхнім розміром, які відповідають певним завданням співставлення на різних рівнях управління та є найбільш надійними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для ринкових умов господарювання характерно поєднання різних за обсягами виробництва підприємств: великих, середніх, малих. Підприємницька

діяльність невеликих підприємств в галузях об'єднується одним поняттям – малі підприємства.

На сьогодні кількісні характеристики суб'єктів малого, середнього та великого підприємництва в масштабах національної економіки зазначено в Господарському кодексі України [9]. Суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва.

Суб'єктами мікропідприємництва є фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно – правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України (за 2017 рік – 60008400 грн.). До суб'єктів малого підприємництва належать фізичні особи, зареєстровані, в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно – правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро (за 2017 рік – 300042000 грн.).

Суб'єктами великого підприємництва вважаються юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно – правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 млн. євро (за 2017 рік – 1500210000 грн.). Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва [9]. Декларується, що інформація про суб'єкти господарювання в такому розрізі буде необхідною для прийняття конструктивних рішень щодо зростання ділової активності суб'єктів господарювання, розвитку підприємництва, підвищення ефективності суспільного виробництва, його соціальної спрямованості, гармонізації економічної системи України з іншими економічними системами.

Згідно з такою градацією в Україні в 2016 році на великі підприємства припадало 0,1 % від загальної кількості підприємств, середні – 4,9 %, малі – 95 %, з них на мікропідприємства – 80,8 %.

Кількість зайнятих працівників становила відповідно 27,5 %, 44,6 %, 27,9 % і 12,0 % від загальної кількості, а кількість найманих працівників – 27,9 %, 45,3 %, 26,8 % і 10,8 % від загальної кількості. У 2016 році великі підприємства забезпечили до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) 38,4 %, середні – 41,9 %, малі – 19,7 %, з них мікро - підприємства – 6,9 %. Отже, на малі підприємства припадає найбільша кількість підприємств. Найбільша кількість зайнятих і найманих працівників – у середніх підприємствах. Найбільша питома вага цих підприємств і у обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) [10].

Також розмір підприємств суттєво впливає на порядок ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, здійснення контролю та систему оподаткування.

У процесі наближення європейських стандартів у сфері ведення бухгалтерського обліку та формування фінансової звітності останніми змінами до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено включення частини основних положень Директиви ЄС № 2013/34 ЄС до цього нормативного документа [11]. Згідно з діючими нормами для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності передбачено нову класифікацію підприємств. Розмір підприємства нині залежить від трьох критеріїв: балансової вартості активів; чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); середньої кількості працівників. Вони впливають на порядок складання та подання фінансової звітності різних за розмірами підприємств. Всі підприємства поділені на мікропідприємства, малі, середні та великі. Мікропідприємствами є підприємства, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: балансова вартість активів – до 350 тис. євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 700 тис. євро; середня кількість працівників – до 10 осіб. Малими є підприємства з показниками відповідно до 4 млн. євро, до 8 млн. євро, до 50 осіб; середніми – до 20 млн. євро, до 40 млн. євро, до 250 осіб. Великими є підприємства, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: балансова вартість активів – понад 20 млн. євро, чистий дохід від реалізації – понад 40 млн. євро, середня кількість працівників – понад 250 осіб. При цьому суб'єкти малого та мікропідприємництва можуть вести спрощений бухгалтерський облік доходів і витрат відповідно до податкового законодавства.

Поділ суб'єктів господарювання згідно з Господарським кодексом залежить тільки від кількості працівників і суми річного доходу. Проте збігаються ці два нормативних документи лише за кількістю працівників, що свідчить про необхідність застосування єдиного підходу до поділу підприємств за їхнім розміром незалежно від завдань диференціації.

Однак, для сільськогосподарських підприємств критерії для малих господарств встановлені на більш низькому рівні. Згідно з Методологічними положеннями з організації державних статистичних спостережень зі статистики сільськогосподарських підприємств [12], до малих аграрних підприємств зараховуються ті, у кого сільськогосподарських угідь менше 200 га, чисельність ВРХ, свиней, овець або кіз по 50 голів, або кількість працюючих до 20 осіб, а обсяг доходу (виручки) від реалізації сільськогосподарської продукції менше 150 тис. грн. Решта підприємств – великі і середні. При цьому не зрозуміло, де саме застосовується даний підхід.

Аграрна статистика взагалі при класифікації суб'єктів у сільському господарстві не використовує показники кількості працівників і обсягу реалізації, а відносить їх до певної категорії – сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, господарства населення. Тому вважається, що сільськогосподарські підприємства – це великі і середні підприємства, фермерські господарства – малі, а господарства населення (особисті селянські господарства) – найдрібніші. При цьому, дані свідчать, що фермерське господарство може мати понад 4000 га сільськогосподарських угідь, а особисте селянське господарство більше 10 га землі [13].

Для розподілу підприємств за їх розмірами частіше використовується, зокрема і в зарубіжних країнах, кількість працівників. Проте за відсутності даних про енергоозброєність праці цей показник може дати викривлену уяву про розмір підприємства. Велике високомеханізоване підприємство працює з меншим числом працівників, ніж невелике підприємство, де рівень механізації та автоматизації виробництва є нижчим. Чисельність працівників неточно відображає динаміку розмірів підприємств, адже кількість робітників може скоротитися і при укрупненні виробництва у результаті збільшення механізації та автоматизації процесів праці. Але, на нашу думку, не зважаючи на це, цей показник є надійним і найкращим при порівнянні рівня концентрації виробництва. Він має бути підкріплений вартісними показниками.

Що стосується наявності земельних угідь для

сільськогосподарської діяльності, то у 2016 році з 41826 діючих сільськогосподарських підприємств (разом з фермерськими господарствами) тільки 35955 (87,7 %) мали землю [13]. Слід зазначити, що існують великі сільськогосподарські підприємства за обсягом виручки з малими земельними площами або взагалі без них. До таких господарств належать ті, які займаються племінною справою, відгодовлює худоби на покупних кормах, виробництвом овочів закритого ґрунту, птахофабрики тощо. Також важко здійснити диференціацію підприємств за поголів'ям окремих видів тварин. Адже дві третини сільськогосподарських підприємств взагалі не вирощують тварин та птицю. Тому приймати цей критерій при визначенні розміру аграрних підприємств не доцільно. Це свідчить про те, що граничні значення деяких ресурсних критеріїв дають додаткову, але не завжди досить точну інформацію щодо концентрації виробництва, а отже розмірів підприємства.

При формуванні системи критеріїв, які всестороннє характеризують розмір підприємства, на наш погляд, слід враховувати вимоги, які пред'являються до неї, зокрема:

- критерії повинні забезпечити необхідний рівень деталізації характеристики суб'єктів господарювання;
- обрані критерії повинні характеризувати підприємство з різних сторін (потужність, ресурсозабезпеченість, соціальні параметри, організаційний стан);
- для кожного рівня управління повинні бути сформовані свої критерії;
- в системі критеріїв має бути один базовий, а інші доповнювальні.

Через різний рівень господарювання підприємство за певним критерієм може бути віднесено, наприклад, до малих, а за іншими – до середніх чи великих. У зв'язку з цим розподіл підприємств за розміром доцільно здійснювати за критерієм, який визначено базовим. Важливим критерієм для узгодженості з іншими критеріями має бути показник доходу (грошової виручки). На думку Андрійчука В.Г. і Сас І.С., в умовах нестабільної економіки визначення грошової виручки в євро чи у гривнях як критерію розміру підприємств не забезпечує достатньої об'єктивності його виміру [6, с. 17]. Проте даний критерій широко враховується у світовій практиці при розподілі підприємств за їхнім розміром. А останні зміни в законодавстві України свідчать, що вимір доходу вітчизняних підприємств у євро має сенс і не втрачає своєї актуальності в умовах високої інфляції та девальвації національної валюти.

Під терміном «розмір сільськогосподарського підприємства» нами розуміється максимально можливий випуск даним підприємством тієї чи іншої продукції за певний період з урахуванням внутрішнього комбінування виробництва окремих видів товарної продукції [7, с. 40]. Підприємства з однаковою земельною площею за кількістю кінцевої продукції будуть мати різні розміри, якщо вони розрізняються за рівнем комбінування виробництва. Некоректно, наприклад, порівнювати господарство рослинницького напрямку з площею 2000 га землі з сільськогосподарським підприємством з такою ж земельною площею, яке розвиває тваринництво.

Безумовно групування господарств за різними ознаками обумовлює різні результати. Тому з множини показників, які можуть бути використані, необхідно вибрати найбільш надійні. Ці показники будуть розрізнятися залежно від того, чи це стосується національної економіки, галузі у цілому, чи окремих їх підгалузей. При цьому в останніх найбільш надійні показники розмірів підприємств також різноманітні.

Висновки. Обґрунтування критеріїв градації підприємств за їхнім розміром суттєво залежить від економічної політики держави, завдань системи моніторингу та управління розвитком окремих галузей та підприємств, запитів окремих дослідників. За базовий критерій такої градації доцільно у масштабах національної економіки для повної характеристики суб'єктів господарювання прийняти показник «кількість працівників», а доповнювальними можуть бути показники річного доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) та балансової вартості активів. При диференціації підприємств окремих галузей можна використовувати такі критерії: річний дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) (базовий); кількість працівників та балансова вартість активів (доповнювальні). При порівнянні підприємств певного виробничого спрямування слід застосовувати в якості базового критерію показник «річний дохід від реалізації певного виду продукції (робіт, послуг)», та доповнювальних, склад яких залежить від рівня комбінування виробництва. Так, на рівні суб'єктів господарювання у сільському господарстві доповнювальними критеріями градації підприємств за їхнім розміром можуть виступати показники площі сільськогосподарських угідь, посівних площ, площ закритого ґрунту, поголів'я тварин за окремими видами, виробничої потужності тощо. У зв'язку з цим, розподіл підприємств за розміром доцільно здійснювати за базовим критерієм та одному з доповнювальних критеріїв, що є мінімальним. Якщо, скажімо,

підприємство за базовим критерієм відноситься до малих, а за доповнювальним – до середніх, тоді обирають для віднесення підприємства до певної групи за основу базовий критерій. Даний підхід забезпечить можливість проводити ефективнішу політику щодо розвитку та функціонування різних за розміром суб'єктів господарювання в усіх галузях національної економіки та створить прозорі умови для здійснення їхньої діяльності, а також сформує довгострокове стратегічне бачення держави.

Література.

1. Предпринимательство: [Учебник] / [М.Г. Лапуста, А.Н. Поршнев, Ю.А. Старостин, А.Г. Скамай]; под ред. М.Г. Лапуста. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 448 с.
2. Підприємницька діяльність та агробізнес: [Підручник]/ За ред. М.М. Ільчука, Т.Д. Іщенко. – К.: Вища освіта, 2006. – 543 с.
3. Пасхавер Б.Й. Концентрація та ефективність сільського господарства/ Б.Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С. 16-23.
4. Яворська Т.І. Диференціація сільського господарства за розміром суб'єкта підприємницької діяльності / Т.І. Яворська // Економіка АПК. – 2013. – № 12. – С. 71-74.
5. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: [Підручник] / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
6. Андрійчук В.Г. Критерії розподілу аграрних підприємств за розміром та диференціації рівня державної підтримки агробізнесу / В.Г. Андрійчук, І.С. Сас // Економіка АПК. – 2017. – № 10. – С. 13-24.
7. Маренич Т.Г. Організаційно-економічні засади підвищення ефективності суб'єктів малого підприємництва в аграрній сфері: [Монографія] / Т.Г. Маренич, Д.В. Борисовський. – Харків: Видавництво ТОВ «Смугаста типографія», 2015. – 278 с.
8. Экономика предприятия: [Учебник] / В.Я. Горфинкель, Е.М. Купряков, В.П. Прасолова и др.; Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Е.М. Купрякова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 367 с.
9. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.
10. Статистичний щорічник України за 2016 рік / За ред. І.Є. Вернера. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 611 с.
11. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996–XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
12. Методологічні положення з організації державних статистичних спостережень зі статистики сільськогосподарських підприємств, затв. наказом Державного комітету статистики України від 09.11.2001 р. № 289 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2011/289/289.htm.

13. Сільське господарство України за 2016 рік: Статистичний збірник / За ред. О.М. Прокопенко. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 246 с.

References.

1. Lapusta M.G., Porshnev A.N., Starostin Ju.L., & Skamaj A.G. (2000). *Predprinimatel'stvo [Entrepreneurship]*. M.G. Lapusty (Ed.). Moscow: INFRA-M, p. 448 [in Russian].
2. Il'chuk M.M., & Ishchenko T.D. (Eds.). (2006). *Pidpryyemnyts'ka diyal'nist' ta ahrobiznes [Entrepreneurship and agribusiness]*. Kyiv: Vyscha osvita, p. 543 [in Ukrainian].
3. Pashaver B.J. (2013). Koncentracija ta efektyvnist' sil's'kogo gospodarstva [Concentration and efficiency of agriculture]. *Ekonomika APK – Economy of agroindustrial complex*, No 1, pp. 16-23 [in Ukrainian].
4. Javors'ka T.I. (2013). *Dyferenciacija sil's'kogo gospodarstva za rozmirom sub'jekta pidpryyemnyts'koi dijal'nosti [Differentiation of agriculture by size of the subject of entrepreneurial activity]*. *Ekonomika APK – Economy of agroindustrial complex*, No 12, pp. 71-74 [in Ukrainian].
5. Andrijchuk V.G. (2013). *Ekonomika pidpryyemstv agropromyslovogo kompleksu [Economy of enterprises of agroindustrial complex]*. Kyiv: KNEU, p. 779 [in Ukrainian].
6. Andrijchuk V.G., & Sas I.S. (2017). *Kryterii rozpodilu agrarnyh pidpryyemstv za rozmirom ta dyferenciacii' rinvja derzhavnoi pidtrymky ahrobiznesu [Criteria for the distribution of agrarian enterprises by size and differentiation of the level of state support for agribusiness]*. *Ekonomika APK – Economy of agroindustrial complex*, No 10, pp. 13-24 [in Ukrainian].
7. Marenych T.G., & Borysovs'kyj D.V. (2015). *Organizacijno-ekonomichni zasady pidvyshchennja efektyvnosti sub'ektiv malogo pidpryyemnytva v agrarnij sferi [Organizational and economic principles of increasing the efficiency of small business entities in the agrarian sector]*. Kharkov: Vydavnytstvo TOV «Smugasta typografija», p. 278 [in Ukrainian].
8. Gorfinkel' V.Ja., Kuprijakov E.M., & Prasolova V.P. (1996). *Ekonomika predprijatija [Enterprise economy]*. V.Ja. Gorfinkel, E.M. Kuprijakov (Eds.). Moscow: Banki i birzhi, JuNITI, p. 367 [in Russian].
9. Gospodars'kyj kodeks Ukrai'ny vid 16.01.2003 r. № 436-IV [Commercial Code of Ukraine dated January 16, 2003 No 436-IV]. (n.d.). *zakon4.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show> [in Ukrainian].
10. Verner I.Je. (2017). *Statystychnyj shborichnyk Ukrai'ny za 2016 rik [The statistical yearbook of Ukraine for 2016]*. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny, p. 611 [in Ukrainian].
11. Zakon Ukrai'ny «Pro buhgalters'kyj oblik ta finansovu zvitnist' v Ukrai'ni» vid 16.07.1999 r. № 996–XIV [Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine» dated 16.07.1999, No 996–XIV]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> [in Ukrainian].

12. Metodologichni polozhennja z organizacii' derzhavnyh statystychnyh sposterezhen' zi statystyky sil'skogospodars'kyh pidpryjemstv, zatv. nakazom Derzhavnogo komitetu statystyky Ukraïny vid 09.11.2001 r. № 289 [Methodological provisions on the organization of state statistical surveys on statistics of agricultural enterprises, approved by the order of the State Statistics Committee of Ukraine of November 9, 2001 No 289]. www.ukrstat.gov.ua Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2011/289/289.htm [in Ukrainian].

13. Prokopenko O.M. (2017). *Sil's'ke gospodarstvo Ukraïny za 2016 rik: Statystychnyj zbirnyk* [Agriculture of Ukraine for 2016: Statistical collection]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukraïny, p. 246 [in Ukrainian].

Анотація.

Маренич Т.Г. Критерії градації підприємств за розміром залежно від завдань диференціації.

Метою статті є визначення критеріїв градації підприємств за їхнім розміром, які відповідають певним завданням співставлення на різних рівнях управління та є найбільш надійними. Здійснено критичний аналіз критеріїв розподілу підприємств за розміром, які містяться в законодавчих актах та науковій літературі. Доведено, що граничні значення деяких ресурсних критеріїв не дають точної інформації щодо розміру підприємства. Узагальнено вимоги, які слід враховувати при формуванні системи критеріїв, які всестороннє характеризують розмір підприємства. Визначено базові та доповнювальні критерії градації підприємств за їхнім розміром залежно від завдань диференціації.

Ключові слова: аграрне підприємство, критеріїв градації підприємств, розмір підприємства, розмір сільськогосподарського підприємства.

Аннотация.

Маренич Т.Г. Критерии градации предприятий по размерам в зависимости от задач дифференциации.

Целью статьи является определение критериев градации предприятий по их размерам, которые отвечают определенным задачам сравнения на разных уровнях управления и будут наиболее надежными. Проведен критический анализ критериев разделения предприятий по размеру, которые имеются в законодательных актах и научной литературе. Доказано, что граничные значения некоторых ресурсных критериев не дают точной информации относительно размера предприятия. Обобщены требования, которые следует учитывать при формировании системы критериев, которые всесторонне характеризуют размер предприятия. Определены базовые и дополнительные критерии градации предприятий по их размеру в зависимости от задач дифференциации.

Ключевые слова: аграрное предприятие, критерии градации предприятий, размер предприятия, размер сельскохозяйственного предприятия.

Abstract.

Marenych T.H. Criteria for the gradation of enterprises in size depending on the tasks of differentiation.

The purpose of the article is determination of the criteria gradation enterprises to the size, which are match to the tasks of comparison different management levels and will be the most reliable.

The enterprises distribution criteria to size, which are in laws and scientific literature are analyzes. Boundary value resource criteria do not give accurate information regarding the size of enterprises are proven. The requirements, which characterize the size of enterprise and take into account when forming criteria system, are summarized. The basic and additional enterprises gradation criterion to the size according to the tasks of differentiation has determinate.

Key words: *agrarian enterprise, criterion of enterprise gradation, size of enterprise, size of agricultural enterprise.*

УДК 658:005.332.4

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ КРАЇНИ

***МАРКІНА І.А., Д.Е.Н., ПРОФЕСОР,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ
ВАРАКСІНА О.В., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ***

Постановка проблеми у загальному вигляді. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств аграрнопродовольчої сфери національної економіки належить до першочергових завдань держави. Особлива роль агропродовольчої сфери полягає у формуванні стійкої продовольчої безпеки країни, стабільної національної економіки та безпеки держави на національному та міжнародному рівнях.

Тільки конкурентоспроможні підприємства можуть виробляти якісну та безпечну продукцію, яка забезпечить стабільні конкурентні переваги національної економіки в умовах інтеграційних процесів

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування конкурентоспроможності підприємств аграрної сфери знайшли відображення в роботах В.Г. Андрійчука, М.Й. Маліка, П.Т. Саблука та ін. Теоретичні засади формування конкуренції викладено також у працях зарубіжних учених: Г.А. Азоева, М.Е. Портера, Фатхутдінова та ін.

Проте, на наш погляд, потребують подальшої наукової розвідки питання впливу факторів, що впливають на формування конкурентоспроможності підприємств агропродовольчої сфери.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є обґрунтування базових факторів впливу та виокремлення ключових аспектів формування конкурентоспроможності підприємств агропродовольчої сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи категорію «конкурентоспроможність підприємств агропродовольчої сфери», необхідно враховувати, що аграрний сектор економіки має особливості прояву конкуренції та конкурентоспроможності.

Сільське господарство як вид економічної діяльності має низку властивостей, які не дають змоги застосувати методи оцінки, що використовуються для оцінки конкурентоспроможності економіки країни або інших видів діяльності. До таких особливостей слід віднести:

- невисоку рентабельність аграрного сектора;
- тривалість відтворювального циклу та значний період окупності вкладених коштів;
- невисокий рівень створеної валової доданої вартості;
- високий ступінь непередбачуваності результату господарської діяльності, що зумовлено залежністю від зміни природнокліматичних умов;
- екологічний фактор.

У процесі сільськогосподарського виробництва не повинна наноситися шкода навколишньому середовищу та повинен випускатися безпечний для здоров'я людини продукт [11].

Ми розділяємо погляди М. Малік та О. Нужної, щодо трактування дефініції, на думку яких, конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств – це здатність суб'єктів економічної діяльності аграрної сфери пристосовуватися до нових умов господарювання використовувати свої конкурентні переваги і перемагати в конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції та послуг, максимально ефективно використовувати земельні ресурси, якомога повніше задовольняти потреби покупця шляхом аналізу структури ринку і гнучко реагувати на зміну його кон'юнктури [5].

Підприємство може успішно існувати і розвиватися, якщо воно

володіє певними конкурентними перевагами, які створюють передумови для ефективності функціонування підприємства. Існуючі конкурентні переваги підприємства фактично являють собою реалізовані можливості підприємства [6].

Конкурентоспроможність підприємств агропродовольчої сфери залежить від чималої сукупності факторів, зокрема: фактори потенційно позитивного впливу та фактори негативного впливу (рис. 1).

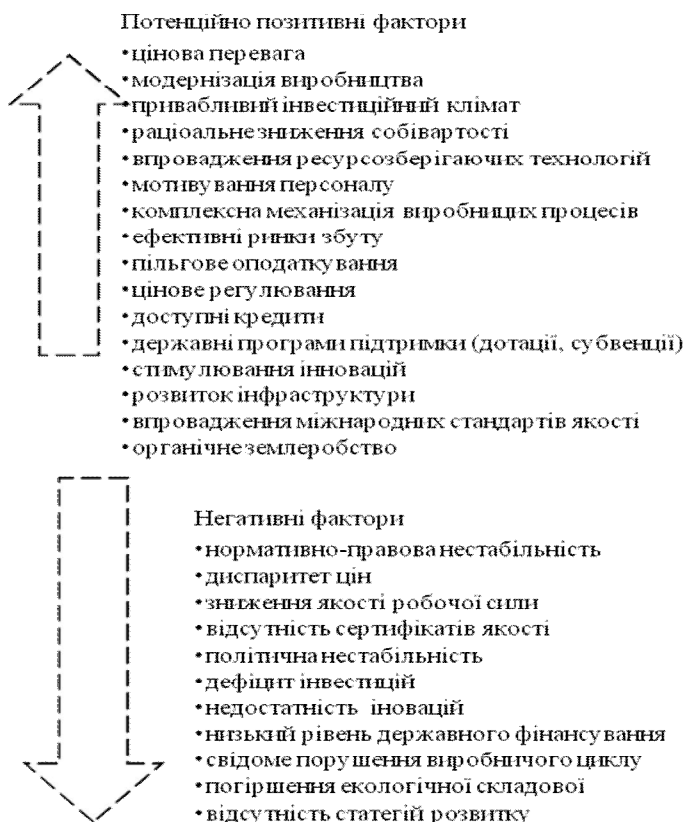


Рис. 1. Базові фактори впливу на конкурентоспроможність підприємств агропродовольчої сфери

Джерело: складено за даними [4, 9] та доповнено актором

Вплив факторів на конкурентоспроможність підприємств агропродовольчої сфери матиме позитивний ефект за умови значного поліпшення результативності господарської діяльності та утриманні конкурентних переваг. Вплив негативних факторів на формування конкурентоспроможності підприємств є нормальним процесом ринкової економіки, хоча і не бажаним. Ключовими моментами зниження впливу негативних факторів мають стати: мінімізація втрат усіх видів ресурсів, мобільність та гнучкість системи менеджменту підприємства, утримання конкурентних переваг підприємства в короткостроковій перспективі. Слід відмітити, що в реаліях сьогодення, має посилитися роль державної підтримки підприємств агропродовольчої сфери.

З огляду на інтеграцію України до ЄС, необхідно здійснити такі заходи державної підтримки підвищення конкурентоспроможності вітчизняних аграрних підприємств та продовольчої продукції:

- 1) всебічна підтримка сільгосптоваровиробників в орієнтації на споживача;
- 2) стимулювання забезпечення цінової доступності аграрної продовольчої продукції для всіх соціальних груп населення;
- 3) поширення використання «нішової» спеціалізації виробництв, що може забезпечити країну високоякісними сільськогосподарськими продуктами харчування та ефективний експорт;
- 4) розвиток органічного землеробства саме на базі малих аграрних підприємств та господарств населення як найбільш відповідного структури їх агресурсного потенціалу;
- 5) використання маркетингових стратегій організації виробництва та збуту продовольчої продукції;
- 6) створення дорадчих та консалтингових структур, обслуговуючих кооперативів з метою забезпечення ефективної діяльності вітчизняних товаровиробників у сегменті малого та середнього агробізнесу [8].

Формування конкурентоспроможності підприємства має здійснюватися на всіх етапах виробництва з врахуванням ключових аспектів діяльності підприємства (рис. 2). Така структуризація дає змогу здійснювати цілеспрямований пошук шляхів та управлінських рішень, що забезпечать підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Політичний аспект – є результатом політичної стабільності держави, ефективної зовнішньоекономічної політики, участі держави в інтеграційних процесах.

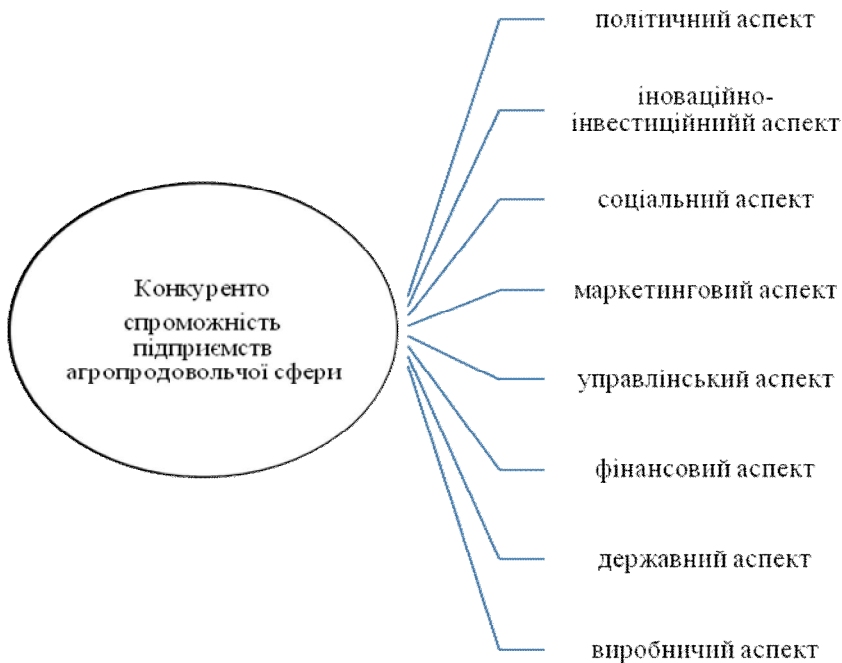


Рис. 2. Аспекти формування конкурентоспроможності підприємств агропродовольчої сфери

Джерело: узагальнено автором

Виробничий аспект — охоплює продуктивність сільськогосподарських угідь та тварин, оснащення основним та оборотним капіталом, продуктивність праці, якість продукції, характер технології, масштаби виробництва [3].

Соціальний аспект — дозволяє зробити аналіз формування кількісного та якісного складу персоналу, забезпечення економічних інтересів працівників підприємства, рівня підготовки та підвищення кваліфікації працівників, мотиваційних стратегій підприємства, корпоративна культура.

Маркетинговий аспект — ключове значення мають дослідження й прогнозування ринку, система просування та збуту товару, ціноутворення, рекламна діяльність, обслуговування споживача. розвиток логістики [3].

Фінансово-економічний аспект — ключове значення мають ступінь ліквідності, активність, доходність, платоспроможність підприємства, залучення зовнішніх фінансових ресурсів, інвестування наявних коштів, загальний фінансовий стан підприємства, ціна та собівартість продукції, результат господарської діяльності.

Інноваційно-інвестиційний аспект — ключове значення мають використання наукового-технічного та інтелектуального потенціалу, ступінь використання інформаційних технологій, упровадження нових інформаційних технологій.

Державний аспект — охоплює рівень державного регулювання та розвитку економіки країни (система оподаткування, кредитно-фінансова та банківська система країни) стан і напрям внутрішніх реформ; пріоритети розвитку країни та її стабільність; гармонійність нормативно-правової бази.

Управлінський аспект — ключове значення мають тип організаційної структури управління підприємством, гнучкість та раціональність системи управління, стиль та методи управління, адаптаційні можливості підприємства.

Висновки. В умовах інтеграційних процесів України до світового економічного простору конкурентоспроможність підприємств агропродовольчої сфери є фундаментальною основою національної безпеки. В наукових працях не існує чіткої класифікації факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства. Запропоновано доповнити існуючі класифікації факторів на негативні та потенційно позитивні.

Складність та багатогранність дослідження проблеми послугувала для виокремлення ключових аспектів конкурентоспроможності підприємств агропродовольчої сфери.

Література.

1. Азоев Г.А. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.А. Азоев. — М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. — 208 с.
2. Андрійчук В.Г. Умови економічної конкуренції в Україні / В.Г. Андрійчук // Економіка України. — 2004. — № 10. — С. 4-10.
3. Бондарець В.В. Ключові особливості забезпечення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств [Електронний ресурс] / В.В. Бондарець // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). — Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2013. — № 2(22), Том 2. — С. 22-20. — Режим доступу: [file:///C:/Users/%D0%B2%D0%B0%D1%80%D0%B0%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%BD/Downloads/znptdau_2013_2\(2\)__5.pdf](file:///C:/Users/%D0%B2%D0%B0%D1%80%D0%B0%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%BD/Downloads/znptdau_2013_2(2)__5.pdf)

4. Горьовий В.П. Конкурентне середовище підприємства / В.П. Горьовий // Вісн. аграр. науки. – 2011. – № 8. – С. 63-65.

5. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К. : Інститут аграрної економіки, 2007. – 270 с.

6. Отенко І.П. Управління конкурентними перевагами підприємства / І.П. Отенко, Є.О. Полтавська. – Х. : ХНЕУ, 2005. – 212 с.

7. Портер М. Конкуренція : [учебное пособие] / М. Портер. – Москва : Вільямс, 2001. – 425 с.

8. Постол А.А. Регулювання конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції вітчизняних аграрних підприємств в умовах євроінтеграції [Електронний ресурс] / А.А. Постол, А.М. Собченко // Науковий вісник Херсонського державного університету Серія Економічні науки. – 2015. – № 10. – С. 50-53. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_10/160.pdf

9. Прокопець Л.В. Складові підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Л.В. Прокопець // 36. наук. праць Буковинського університету. – 2011. – № 7. – С. 37-47.

10. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3-12.

11. Стахів О.А. Фактори конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства / О.А. Стахів, Т.Л. Адамчук // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 12. – С. 360-365.

12. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М., 2000.

References.

1. Azoev G.L. (1996). *Konkurencija: analiz, strategija i praktika* [Competition: analysis, strategy and practice]. Moscow: Centr jekonomiki i marketinga, p. 208 [in Russian].

2. Andrijchuk V.G. (2004). Umovy ekonomichnoi konkurencii v Ukraini [Conditions of Economic Competition in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, No 10, pp. 4-10 [in Ukrainian].

3. Bondarec' V.V. (2013). Ključovi osoblyvosti zabezpečennja konkurentospromozhnosti molokopererobnyh pidpryjemstv [Key features of ensuring the competitiveness of dairy processing enterprises]. *Zbirnyk naukovykh prac' Tavrijs'kogo derzhhavnogo agrotehnologichnogo universytetu (ekonomichni nauky)*. – Melitopol': Vyd-vo Melitopol's'ka typografija «Ljux» – Collection of scientific works of the Taurian state agrotechnological university (economic sciences). – Melitopol: View Melitopol typography «Lux», No 2(22), Vol. 2, pp. 22-20. – Retrieved from file:///C:/Users/%D0%B2%D0%B0%D1%80%D0%B0%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%BD/Downloads/znpntdau_2013_2(2)___5.pdf [in Ukrainian].

4. Gor'ovyi V.P. (2011). Konkurentne seredovyshhe pidpryjemstva [Competitive Enterprise Environment / VP Horseradish]. *Visn. agrar. nauky – Bulletin of Agrarian Science*, No 8, pp. 63-65 [in Ukrainian].

5. Malik M.J., & Nuzhna O.A. (2007). *Konkurentospromozhnist' agrarnykh pidpryjemstv: metodologiya i mehanizmy* [Competitiveness of agrarian enterprises: methodology and mechanisms]. Kyiv: Instytut agrarnoi' ekonomiky, p. 270 [in Ukrainian].

6. Otenko I.P., & Poltav's'ka Je.O. (2005). *Upravlinnja konkurentnymy perevagamy pidpryjemstva* [Managing the competitive advantages of the enterprise]. Kharkov: HNEU, p. 212 [in Ukrainian].

7. Porter M. (2001). *Konkurenciya* [Competition]. Moscow: Vilyams, p. 425 [in Russian].

8. Postol A.A., & Sobchenko A.M. (2015). Reguljuvannja konkurentospromozhnosti sil's'kogospodars'koi' produkci'i vitchyznnykh agrarnykh pidpryjemstv v umovah jevointegraci'i [Regulation of Competitiveness of Agricultural Products of Domestic Agrarian Enterprises in the Conditions of European Integration]. *Naukovyj visnyk Hersons'kogo derzhavnogo universytetu Serija Ekonomichni nauky – Scientific Herald of Kherson State University Series Economic Sciences*, No 10, pp. 50-53. – Retrieved from http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_10/160.pdf [in Ukrainian].

9. Prokopets L.V. (2011). Skladovi pidvyshhennja konkurentospromozhnosti sil's'kogospodars'kykh pidpryjemstv [Ingredients for increasing the competitiveness of agricultural enterprises]. *Zb. nauk. prats Bukovinskogo universitetu – Collection of scientific works of Bukovynian university*, No 7, pp. 37-47 [in Ukrainian].

10. Sabluk P.T., & Kropivko M.F. (2010). Klasterizacija jak mehanizm pidvyshhennja konkurentospromozhnosti ta social'noi' sprjamovanosti agrarnoi' ekonomiky [Clustering as a Mechanism for Increasing the Competitiveness and Social Orientation of the Agrarian Economy]. *Ekonomika APK – Economy of agroindustrial complex*, No 1, pp. 3-12 [in Ukrainian].

11. Stakhiv O.A., & Adamchuk T.L. (2017). «Factors of competitiveness of agricultural enterprise» [Factors of competitiveness of agricultural enterprise]. *Ekonomika i suspil'stvo – Economy and Society*, Vol. 12, pp. 360-365 [in Ukrainian].

12. Fathutdinov R.A. (2000). *Konkurentospodobnost': jekonomika, strategija, upravljenje* [Competitiveness: economy, strategy, management]. Moscow : NFRA-M, p. 312 [in Russian].

Анотація.

Маркіна І.А., Вараксіна О.В. Ключові аспекти формування конкурентоспроможності підприємств агропродовольчої сфери країни.

В статті зазначено, що забезпечення конкурентоспроможності підприємств агропродовольчої сфери національної економіки належить до пріоритетних завдань держави.

В статті обґрунтовано базові фактори впливу на конкурентоспроможність підприємств агропродовольчої сфери. Визначено, що конкурентоспроможність

підприємств залежить від чималої сукупності факторів, зокрема: фактори потенційно позитивного впливу та фактори негативного впливу. Зазначено, що вплив факторів на конкурентоспроможність підприємств агропродовольчої сфери матиме позитивний ефект за умови значного поліпшення результативності господарської діяльності та утриманні конкурентних переваг. Вплив негативних факторів на формування конкурентоспроможності підприємств є нормальним процесом ринкової економіки, хоча і не бажаним. Визначено, що ключовими моментами зниження впливу негативних факторів мають стати: мінімізація втрат усіх видів ресурсів, мобільність та гнучкість системи менеджменту підприємства, утримання конкурентних переваг підприємства в короткостроковій перспективі

Визначено, що формування конкурентоспроможності підприємства має здійснюватися на всіх етапах виробництва з врахуванням ключових аспектів діяльності підприємства. Така структуризація дає змогу здійснювати цілеспрямований пошук шляхів та управлінських рішень, що забезпечать підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, фактори впливу, ключові аспекти, підприємства агропродовольчої сфери, національна безпека, формування конкурентоспроможності.

Аннотация.

Маркина И.А., Варакина Е.В. Ключевые аспекты формирования конкурентоспособности предприятий агропродовольственной сферы страны.

В статье указано, что обеспечение конкурентоспособности предприятий агропродовольственной сферы национальной экономики относится к первоочередным задачам государства.

В статье обоснована базовые факторы влияния на конкурентоспособность предприятий агропродовольственной сферы. Определено, что конкурентоспособность предприятий зависит от немалой совокупности факторов, в частности: факторы потенциально положительного влияния и факторы негативного воздействия. Отмечено, что влияние факторов на конкурентоспособность предприятий агропродовольственной сферы будет иметь положительный эффект при условии значительного улучшения результативности хозяйственной деятельности и удержания конкурентных преимуществ. Влияние негативных факторов на формирование конкурентоспособности предприятий является нормальным процессом рыночной экономики, хотя и нежелательным

Определено, что ключевыми моментами снижения влияния негативных факторов должны стать: минимизация потерь всех видов ресурсов, мобильность и гибкость системы менеджмента предприятия, удержания конкурентных преимуществ предприятия в краткосрочной перспективе

Определено, что формирование конкурентоспособности предприятия должно осуществляться на всех этапах производства с учетом ключевых аспектов деятельности предприятия. Такая структуризация позволяет осуществлять целенаправленный поиск путей и управленческих решений, обеспечивающих повышение конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, факторы влияния, ключевые аспекты, предприятия агропродовольственной сферы, национальная безопасность, формирование конкурентоспособности

Abstract.

Markina I.A., Varaksina O.V. Key aspects of forming the competitiveness of enterprises of agrarian and food sector of the country.

The article states that ensuring the competitiveness of enterprises of agrarian and food sector of the national economy belongs to the state priority tasks.

The article substantiates the basic factors of the influencing on the competitiveness of enterprises in the agrarian and food sector. It is determined that the competitiveness of enterprises depends on a considerable number of factors, in particular: factors of potentially positive influence and factors of negative influence. It is noted that the influence of factors on the competitiveness of enterprises of agrarian and food sector will have a positive effect in the event of significant improvement in the efficiency of economic activity and the maintenance of competitive advantages. The influence of negative factors on the formation of the competitiveness of enterprises is a normal process of a market economy, although not desirable. It has been determined that the key factors in reducing the impact of negative factors should be: minimization of losses of all types of resources, mobility and flexibility of the enterprise management system, maintenance of competitive advantages of the enterprise in the short-term perspective.

It is determined that the formation of competitiveness of the enterprise should be carried out at all stages of production taking into account the key aspects of the enterprise. Such structuring allows for a purposeful search for ways and managerial decisions that will ensure the competitiveness of the enterprise.

Key words: competitiveness, factors of influence, key aspects, enterprises of agrarian and food sector, national security, formation of competitiveness.

УДК 330.46:331.58

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ІНСТРУМЕНТАРІЮ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

**ПОТЬОМКІН А.М., Д.Е.Н., ПРОФЕСОР, АКАДЕМІК УАЕК,
МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективність функціонування підприємств обумовлена їх платоспроможністю і рівнем мотивації найманого персоналу. Підвищення суми коштів, спрямованих на досягнення цих цілей значно поліпшує фінансовий стан підприємства. Підвищення ефективності функціонування підприємств повинне здійснюватися за рахунок правильного вибору найбільш раціональних форм мотивації персоналу, які забезпечують

взаємозв'язок працівників у процесі виробництва, а також синхронізацію їх діяльності на робочих місцях і ділянках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми мотивації працівників присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема слід виділити: Колот А.М., Беляєва І.Ф., Богиня Д.П., Дієсперов Д.С., Лобас М.Г., Малік М.Й., Нестерович А.В., Онегіна В.М., Шпикуляк О.Г та інших [1-8]. Але питання мотивації персоналу в аграрних підприємствах залишаються вивченими не повною мірою. В першу чергу, це стосується методології розв'язання цієї проблеми, розробка якої потребує глибших та всеохоплюючих наукових досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є окреслення методологічних засад формування та імплементації інструментарію мотивації персоналу підприємств в контексті підвищення економічної ефективності їх діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поділ і кооперація працівників є мотивуючим чинником розвитку продуктивних сил. Зовнішнє протиріччя між процесами їх удосконалення і формування працівників широкого профілю зникає, якщо ці процеси розглядати у їх сукупності. Діюча система спонукальних мотивів (прагнення зберегти робоче місце, підвищити рівень продуктивності праці і її оплати) викликає необхідність кооперації виробничих процесів і веде до розвитку колективних форм мотивації персоналу.

Процес зміцнення коопераційних зв'язків в умовах становлення й розвитку ринкових відносин – явище тривале, складне й, багато в чому, суперечливе. Тому його не можна розуміти тільки так, що відбувається однібічний процес деякого зближення й полегшення видів людської діяльності, а також ефективне об'єднання професій з їх наступним злиттям. Технічні заходи сприяють скороченню питомої ваги персоналу, що зайнятий ручною працею у виробництві. Разом з тим нерідко виникають нові види робіт, виконувати які в сучасних умовах доцільно вручну. Вони, як правило, багатобічні, і супроводжуються не тільки розширенням коопераційних зв'язків, поєднанням професій, але й значним підвищенням продуктивності й ефективності виробництва.

Одночасно із цим має місце інша тенденція, що полягає в тому, що спроби розвитку нових виробництв породжують величезну кількість зовсім нових, досі незнайомих видів робіт. Частково вони поглинають старі їхні види або елементи. Причому в такому ступені, що людина присвячує їм меншу частину робочого часу. Інша його частина йде на вивчення й освоєння нового роду діяльності. Отже,

процес виробництва ускладнюється – ускладнюються кваліфікаційні вимоги до працівника, у процес його виробничої діяльності включається значна кількість спільних елементів нових видів робіт. Тому кооперація й поділ робітників на підприємствах проявляється специфічно.

Недостатній рівень впровадження сучасної техніки й інших технічних методів на великих підприємствах проте підвищує ефективність заходів, спрямованих на підвищення ефективності її функціонування. Так удосконалюється технічний базис виробництва й функції найманих робітників. Якісні й кількісні перетворення в цьому зв'язку безпосередньо пов'язані з розвитком знарядь праці й підвищенням їх якості. Разом з тим сукупність використовуваних засобів, які сприяють удосконалюванню мотиваційних процесів, є важливим чинником розвитку прогресивних форм організації праці на окремих підприємствах. Їх реальне здійснення залежить від якості функціонування робочої сили.

За допомогою аналітичного методу визначені мотивуючі показники першого рівня. Вони характеризують потенційну можливість розширення виробничих функцій. Найбільша ефективність кооперації визначається областю між організаційною (мінімальна – два чоловіки, максимальна – чисельність працівників, при якій втрати часу відсутні) і економічною (визначається можливістю зниження витрат живої й упередженої праці) границями.

Методологія підвищення ефективності функціонування підприємства передбачає диференціацію мотивуючих факторів на дві підгрупи: об'єктивні; суб'єктивні. Із цього погляду до них варто віднести: низька вартість продукції, джерело фінансування діяльності підприємства, мінімальний строк виконання робіт, обсяг робіт, виконуваних підприємством, фінансове становище підприємства, його популярність і інші.

Логіко-структурну схему застосування методичного підходу оцінки впливу ступеня мотивації персоналу на ефективність виробництва з використанням матричного методу представлено на рис. 1.

Матриця обсягів виробленої продукції містить інформацію, що змінюється залежно від номенклатури продукції і умов її реалізації. Матриця трудомісткості вироблених видів операцій і строків виготовлення продукції включає варіантний ряд даних про її фактичну величину, залежно від зміни виробничих умов. У матрицю ціни включаються поточні дані про зміну статей калькуляції оптових і

роздрібних цін на підприємстві в порівнянні з конкурентами.

У сучасних умовах на ефективність виробництва впливають рівні кооперації й поділи виробничих процесів. Її оптимальність визначається рівнем максимального вироблення продукції одним працівником у певний період часу. На неї впливають соціальні, психофізіологічні, економічні й інші фактори. Найбільш значимими є: фактори, що визначають сучасний рівень вимог до працівника, необхідний для випуску конкурентоспроможної продукції; фактори, які формують індивідуальні показники діяльності працівника.



Рис. 1. Оцінка впливу ступеня мотивації персоналу на рівень ефективності функціонування підприємства

Зацікавленість роботою, як фактор ефективності виробництва, певною мірою залежить від відношення рівнів фактичної й необхідної майстерності для виконання конкретного виду виробничих операцій. З цього погляду найбільш доцільною є ситуація, коли майстерність працівника незначно нижче його необхідного рівня. У такій ситуації виникає додаткова зацікавленість у підвищенні своєї професійної майстерності.

З метою підвищення ефективності впровадження методів, що дозволяють оптимізувати виробничий процес, необхідно здійснювати їх правильну оцінку за допомогою спеціальних показників. До їхнього числа належать наступні: ступінь відповідальності за випуск придатної продукції; уміння співробітництва із працівниками; здатність до фізичного навантаження й фізіологічної напруги. Позитивним моментом у процесі застосування цих показників є те, що вони легко реалізуються в господарській практиці, а негативним – їх, наближений характер.

Конкурентні відносини сприяють зміцненню ролі колективного кінцевого результату функціонування підприємств. Разом з тим розвиток розглянутого фактора підвищення ефективності виробництва стримується наступними обставинами:

- високооплачувані робітники більшу частину свого часу повинні витратити на організацію виробничого процесу, тому з метою збереження власного заробітку вони виконують всю висококваліфіковану роботу;

- сформована схема організації виробництва не враховує ступінь «вигідності» виробництва продукції.

Проведений аналіз організаційного рівня показав, що на підприємствах створені окремі інноваційні й інвестиційні виробництва. У процесі контролю над процесом їх функціонування особливу увагу необхідно приділяти кількості матеріальних цінностей, що витрачаються.

Інноваційні виробництва функціонують на різних ділянках підприємств. З метою підвищення ефективності їх функціонування, як однієї з вищих організаційних і комерційних форм необхідно забезпечити:

- а) єдність цілі безумовного виконання виробничого завдання й одержання заробітної плати за кінцевими результатами виробництва;

- б) однорідність технологічного циклу виготовлення продукції й організаційних вимог.

Збільшення обсягу виробництва й одержання відповідної частки прибутку звичайно забезпечується за рахунок таких заходів: посилення

ролі індикативного ринкового планування й обліку вироблюваної продукції; удосконалювання внутрівиробничої кооперації й спеціалізації технологічних операцій. Найважливішу роль відіграє організація й впровадження заходів, що забезпечують істотний ріст рівня мотивації персоналу залежно від обсягу кінцевої продукції.

В сучасних умовах ціна робочої сили, як найважливішого мотивуючого компонента росту ефективності виробництва й ринкової економіки, опосередковується через причинно-наслідкові зв'язки. Вони відповідають рівню розвитку цього виробництва. Причому особиста матеріальна зацікавленість у рості ціни робочої сили, як найважливішого фактору мотивації персоналу до підвищення ефективності виробництва й добробуту працівників, впливає на його рівень і процес розподілу отриманих благ відповідно до кількості і якості праці персоналу. Важливу роль набуває їх відповідальність за випуск продукції, що відповідає ринковим вимогам. Одночасно кількість і якість предметів споживання залежить від обсягів і співвідношення фондів нагромадження й споживання. Зростає рівень вимог до результативності й особистого внеску кожного працівника. Вони стають більш дієвими у випадку створення умов, що сприяють росту ціни робочої сили.

Діючі соціальні й історичні умови розвитку підприємств сприяли формуванню переконань найманих робітників у тому, що задовольняти свої потреби (не тільки фізичні) вони можуть, беручи участь у процесі виробництва. При цьому ціна їх виробничих зусиль повинна постійно зростати (навіть в умовах зменшення рівня цін на споживану продукцію). Це пояснюється мотивацією підприємств до прискорення часу обігу грошей з метою одержання додаткового прибутку.

Соціально-економічна необхідність розподілу фонду споживання залежно від результативності виробництва обумовлена процесом взаємодії закону про ціну робочої сили, концепції розподілу по праці, особистої зацікавленості й інших системам економічних інтересів персоналу й факторів мотивації найманого персоналу. Головним способом підвищення рівня результативності виробництва є конкурентні відносини, які активно мотивують робітників до всебічного розвитку й практичного прояву своїх здібностей, у тому числі й до високопродуктивної праці.

Значну роль у процесі регулювання фонду споживання (як одного з факторів мотивації персоналу) повинна відігравати держава. Розроблювальні заходи забезпечують пряму залежність між рівнем мотивації, який необхідно істотно підвищити в цей час і розвитком

виробництва. Він одночасно забезпечує розвиток духовних, соціально-культурних, матеріальних і інших потреб і інтересів найманого персоналу. Матеріальною основою їх забезпечення є ефективний ріст сукупного суспільного продукту. Найбільш значимими способами мотивації є такі, які впливають на процес управління підприємством і виробничою діяльністю персоналу.

Рівень мотивації персоналу коливається в певному діапазоні. У відповідності з законом неухильного підвищення продуктивності праці й збільшення потреб він повинен відображати рівень виробничого внеску найманого персоналу в розвиток відповідних підприємств. У зв'язку із цим рівень його мотивації повинен гарантувати задоволення потреб залежно від результативності праці з урахуванням економічних, фінансових і інших ресурсів, оскільки кошти на мотивацію персоналу утворюються з фонду індивідуального споживання й виражають його певну частку в національному доході. Цьому сприяє оптимізація співвідношення між фондами споживання й нагромадження (у тому числі за рахунок зниження рівня оподаткування).

Визначення процесу мотивації персоналу як вартісного вираження основної частини необхідного продукту, варто вважати застарілою. У теперішній час значну роль відіграють робітники непромислової сфери. Тому вони як економічний елемент створюють необхідні умови не тільки для відтворення робочої сили, але і є частиною прибавочного продукту.

В умовах ринку соціальна сутність мотивації персоналу полягає в тому, що вона є основним і постійним джерелом грошових доходів персоналу, росту його добробуту за рахунок підвищення ефективності індивідуальних і колективних, кількісних і якісних результатів виробництва.

Економічні й соціальні фактори, перебуваючи в процесі взаємодії, забезпечують провідну роль процесу мотивації персоналу в розвитку однорідних і суперечливих напрямків виробництва, а також розподільних відносин. Тому необхідно, таким чином, впроваджувати заходи щодо підвищення рівня мотивації, щоб обов'язково забезпечити постійний приріст прибутку підприємства.

З урахуванням перспективного розвитку підприємств необхідно підсилити не тільки роль мотивації персоналу, але й акціонерів у поліпшенні техніко-економічних і фінансових показників діяльності. Тоді соціально-економічна сутність підвищення ефективності виробництва полягатиме не тільки в тому, що вона є головною формою розподілу необхідного продукту, що надходить в

індивідуальне споживання працівників відповідно до їхніх кінцевих результатів діяльності. А також розширило її значимість як економічної категорії ринкового способу ведення господарства й сприяло б скороченню рівня бідності найманого персоналу.

В зв'язку з цим запропоновано комплексний спосіб мотивації, який складається з наступних елементів (рис. 2).



Рис. 2. Схема комплексного способу підвищення ефективності виробництва за рахунок удосконалювання механізму мотивації персоналу

Пропонована схема спрямована на підвищення рівня конкуренції між працівниками та на мотивацію працівників до досягнення рівня функціонування, характерного для даного підприємства.

Висновки. Матеріали наукових пророблень, представлених в публікації дозволяють формалізувати методологічний підхід, який полягає в послідовному та комплексному застосуванні методичних підходів до оцінки впливу ступеня мотивації персоналу на рівень ефективності функціонування підприємства та реалізації способу підвищення ефективності виробництва за рахунок удосконалювання механізму мотивації персоналу. Останнє дало змогу окреслити напрями та шляхи удосконалення механізму мотивації персоналу.

Література.

1. Колот А.М. Мотивація персоналу: [підручник] / А.М. Колот. – КНЕУ, 2002. – 345 с.
2. Беляева И.Ф. Трудовая мотивация. Механизмы формирования и функционирования / И.Ф. Беляева // Изменения в мотивации труда в новых условиях. – М. : НИИ труда. – 1992. – С. 73-89.
3. Богиня Д.П. Методологічні засади формування мотиваційного механізму конкурентоспроможності робочої сили / Д.П. Богиня // Мотиваційні механізми формування конкурентоспроможності робочої сили: зб. Наук. Праць. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2002. – С. 10-27.
4. Богиня Д.П. Трудовий менталітет в системі мотивації праці / Д.П. Богиня, М.В. Семакіна. – Кіровоград : Терція, 2017. – 256 с.
5. Малік М.Й. Кадровий потенціал аграрних підприємств: управлінський аспект / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк. – К. : ІАЕ, 2005. – 370 с.
6. Нестерович А.В. Мотивація праці в сільськогосподарських підприємствах: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / А.В. Нестерович; ЛНАУ. – Л., 2012. – 20 с.
7. Онегіна В.М. Прибутки й оплата праці у сільськогосподарських підприємствах та соціальне партнерство / В.М. Онегіна, О.І. Петровський // Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 3. – С. 51-58.
8. Потьомкін А.М. Ефективність функціонування харчових підприємств: мотивація персоналу: [монографія] / А.М. Потьомкін. – Одеса: «Пальмира», 2011. – 243 с.

References.

1. Kolot A.M. (2002). *Motivatsiya personal [Motivation of staff]*. Kyiv: KNEU, p. 345 [in Ukrainian].
2. Belyaeva I.F. (1992). *Trudovaja motivacija. Mehanizmy formirovanija i funkcionirovanija [Labour motivation. The mechanisms of formation and functioning]*. *Izmenenija v motivacii truda v novyh uslovijah – Changes in labor motivation in new conditions*. Moscow: NII truda, p. 73 [in Russian].

3. Boginya D.P. (2002). Metodologichni zasady formuvannya motivatsynogo mehanizmu konkurentospromozhnosti robochoyi sili [Methodological bases of formation of motivational mechanism of labor competitiveness]. Motivational mechanisms of the competitiveness of the work force: Zb. Nauk. Prats – Coll. Science. Jobs. Kyiv: In-t ekonomiki NAN UkraYini, pp. 10-27 [in Ukrainian].

4. Bogy`nya D.P., & Semy`kina M. V. (2017). *Trudovyj mentalitet v sy`stemi moty`vaciyi praci* [Labor mentality in the system of motivation of labor]. Kirovograd: Tercy`ya, p. 256 [in Ukrainian].

5. Malik M.Y., & Shpykuliak O.H. (2005). *Kadrovyi potentsial ahrarnykh pidpriemstv: upravlinskyi aspekt* [Personnel potential agrarian enterprises: Management aspects]. Kyiv : NNTC IAE, p. 340 [in Ukrainian].

6. Nesterovich A.V. (2012). Motivatsiya pratsi v silskogospodarskikh pidpriemstvakh [Motivation work in farms]. *Abstract of dissertation of candidate of economic Sciences*. Lviv, p. 20 [in Ukrainian].

7. Onehina V.M., & Petrovskyi O.I. (2014). Prybutky y oplata pratsi u silskohospodarskykh pidpriemstvakh ta sotsialne partnerstvo [Profits and wages in agricultural enterprises and social partnership]. *Visnyk KhNAU – Seriya «Ekonomichni nauky» – Bulletin KhAI. A series of «Economics»*, No 3. pp. 51-58 [in Ukrainian].

8. Pot`omkin L.M. (2011). *Efekty`vnist` funkcionuvannya xarchovy`x pidpry`emstv: moty`vaciya personalu* [Efficiency of functioning of food enterprises]. Odesa: «Pal`my`ra», p. 243 [in Ukrainian].

Анотація.

Потьомкін А.М. Методологічні засади формування та імплементації інструментарію мотивації персоналу підприємств.

Метою статті є окреслення методологічних засад формування та імплементації інструментарію мотивації персоналу підприємств в контексті підвищення економічної ефективності їх діяльності.

Теоретичною та методологічною основою проведеного у статті дослідження став діалектичний метод пізнання і системний підхід до визначення системи мотивації в економічному механізмі розвитку підприємств. Для вирішення поставлених завдань використано такі методи: абстрактно-логічний, аналітичний, графічний; монографічний та інші економічні методи дослідження.

Матеріали наукових пророблень, що представлені в публікації, дозволяють формалізувати методологічний підхід, який полягає в послідовному та комплексному застосуванні методичних підходів до оцінки впливу ступеня мотивації персоналу на рівень ефективності функціонування підприємства та реалізації способу підвищення ефективності виробництва за рахунок удосконалювання механізму мотивації персоналу. Останнє дало змогу окреслити напрями та шляхи удосконалення механізму мотивації персоналу.

Ключові слова: мотивація, персонал, оцінка мотивації персоналу, інструментарій мотивації, ефективність діяльності.

Аннотация.

Потемкин А.М. Методологические основы формирования и имплементации инструментария мотивации персонала предприятий.

Целью статьи является определение методологических основ формирования и имплементации инструментария мотивации персонала предприятий в контексте повышения экономической эффективности их деятельности.

Теоретической и методологической основой проведенного в статье исследования стал диалектический метод познания и системный подход к определению системы мотивации в экономическом механизме развития предприятий. Для решения поставленных задач использованы следующие методы: абстрактно-логический, аналитический, графический; монографический и другие экономические методы исследования.

Материалы научных проработок, представленных в публикации, позволяют формализовать методологический подход, который заключается в последовательном и комплексном применении методических подходов к оценке влияния степени мотивации персонала на уровень эффективности функционирования предприятия и реализации способа повышения эффективности производства за счет совершенствования механизма мотивации персонала. Последнее позволило определить направления и пути совершенствования механизма мотивации персонала.

Ключевые слова: мотивация, персонал, оценка мотивации персонала, инструментарий мотивации, эффективность деятельности.

Abstract.

Potemkin L.N. Methodological foundations of the formation and implementation of tools for motivation of personnel of enterprises.

The purpose of the article is to determine the methodological basis for the formation and implementation of the motivation tools for enterprise personnel in the context of increasing the economic efficiency of their activities.

The theoretical and methodological basis of the research carried out in the article was the dialectical method of knowledge and a systematic approach to determining the system of motivation in the economic mechanism of development of enterprises. To solve the tasks, the following methods were used: abstract-logical, analytical, graphic; monographic and other economic research methods.

The materials of scientific studies presented in the publication, allow to formalize the methodological approach, which consists in the consistent and integrated application of methodological approaches to assessing the impact of the degree of motivation of staff on the level of efficiency of the enterprise and the implementation of ways to improve production by improving the mechanism of personnel motivation. The latter allowed to determine the directions and ways to improve the mechanism of personnel motivation.

Key words: motivation, personnel, personnel motivation assessment, motivation toolkit, activity efficiency.

SATELLITE CHARACTERISTICS OF RESOURCE POTENTIAL AGRARIAN ENTERPRISES

*SKUDLARSKI JACEK, DR. INŻ.,
WARSAW UNIVERSITY OF LIFE SCIENCES – SGGW,
ZAIKA S.O., PHD, ASSOCIATE PROFESSOR,
KHARKOV PETRO VASYLENKO STATE TECHNICAL
UNIVERSITY OF AGRICULTURE,
BOBLOVSKYI PHD, ASSOCIATE PROFESSOR,
KHARKOV PETRO VASYLENKO NATIONAL TECHNICAL
UNIVERSITY OF AGRICULTURE*

The actuality of the subject. The emergence of a market economy, the integration of Ukraine into the world economic space necessitate the increase of the competitiveness and quality of agricultural products, which implies a significant increase in the efficiency of the use of the resource potential of agrarian units.

The efficiency of the use of resources is influenced by the investment policy, the achievement of scientific and technological progress and the speed of their implementation in agricultural production, the efficiency of the work of top management and a number of other factors. Therefore, studies aimed at clarifying the essence of resource potential and creating the conditions for its sustainable reproduction are relevant and important..

The analysis of the land research and publications. The research of the category «resource potential» and the peculiarities of its formation and using in agricultural enterprises are dedicated to the work of scientists-economists, among them: Andriychuk V.G., Paskhaver B.Y., Pidlisetskii G.M., Lisyak A.V., Pinyak H.O., Rossokha V.V. Tregobchuk V.M., Yuzefovich A.Yu. and others.

The aim of the article. The purpose of the article is analyzing the theoretical approaches to determine the essence of the resource potential of agrarian enterprises.

The presentation of the basic material. The state of agriculture in Ukraine is associated with the development of economic relations and the effectiveness of the use of agricultural potential of agricultural enterprises. Existing problems in the Ukrainian economy are a reflection of these

relations in the process of development and formation of market transformations carried out in the agrarian sector of the economy.

Improving the quality characteristics of agricultural production, increasing the level of quantitative indicators of economic efficiency are directly related to improving the efficiency of utilization of the resource potential of agrarian enterprises.

The term «resource» comes from the French «resource» – auxiliary means. In the economic dictionary, resources are defined as natural, raw material, material, labor, financial values, which can be used, if necessary, for the creation of products, services, obtaining additional value [6, p. 230].

The term «potential» (from Latin potentia - ability, power, strength) in science is used to indicate the energy of a body, power level or hidden possibilities.

Many scientists represent potential as an integral characteristic of a state of a system or a generalized resource description.

In the broadest sense, the potential is defined as existing resources, stocks, sources that can be used to achieve a given goal, the implementation of a plan or the solution of a particular task.

The main content of the concept of «enterprise potential» is the integrated reflection (assessment) of the current and future possibilities of the economic system to transform the input resources through its inherent business abilities to economic benefits and to maximize the satisfaction of corporate and social interests [9, c. 47].

V.V. Rossokha has the potential of the enterprise as a set of available economic resources and opportunities that can be used to achieve the goal. In his research. He notes that the possibilities of the enterprise are disclosed through resources, their optimal structure and the ability to rationally use the territorial features, natural conditions, traditions that have developed in industrial relations, directly affect the productive performance of production activities and collectively determine the production and commercial capacity of the subject of economic activity [16].

The category of resource potential in the economic literature appeared later in economic potential, so first consider the content of economic potential.

The term «economic potential» in economic science began to be used earlier than the resource. O.V. Velichko compares economic potential with resource potential and determines economic potential as the aggregate possibilities of society for optimal use of available resources in the process of development of industrial relations in order to meet the needs of

members of societies. According to the scholar, economic potential characterizes the possibility of producing material goods, providing services, and meeting the economic needs of society. These opportunities give all available resources – production, material, labor, natural, financial, scientific, technical, informational, etc. That is, the economic potential is the synthesis of resource and production potential [3].

Some scientists consider resource potential as a compulsory component of production potential, or a list of resources that form the production potential [5].

The division of categories of productive and resource potential was made by the scientist V.A. Svobodin. He highlighted the resource potential of a particular category and identified it as a set of available organically interconnected resources.

Resource potential of the enterprise is characterized by a set of qualities of the system of interrelated resources and their mobilization in the conditions of development, achievement of competitive advantages taking into account the influence of the external environment [17, p. 135]. He participates in the production of products, which is the main result of the production activity of the enterprise, and its implementation provides profit as the ultimate goal of the enterprise. Production is the result of the implementation of resources in the resource potential, which determines it, because it provides reproduction of production. Updating of production and technology of its production depends on innovative transformations at the enterprise. The introduction of new products means increased production volumes, savings from lower costs, net profit growth. The higher the scientific and technological level of the resource potential and the degree of its use, the more powerful material and technical base of the enterprise, more opportunities for innovation, improvement and increase in scale of production.

S. Serdak describes the resource potential of the enterprise as a combination of tangible, intangible, labor, financial resources, in particular the ability of the employees of the enterprise to efficiently use the listed resources to fulfill the mission, achieve current and strategic objectives of the enterprise [18].

By definition, Pavlovskaya L.D., resource potential are three groups of resources used in the process of production of agricultural products and food. The first group - natural and biological resources, the second - labor resources (or labor potential), the third - production funds [12, p. 75].

In economic studies, the term «resource potential» of an agricultural

enterprise is represented by various interpretations and does not have a single established general definition.

Many scientists under the resource potential understand the combination or aggregate of land, labor and logistical resources.

V.G. Andriychuk notes that for the production of production, the industrial resources of the agroindustrial complex must be in organic unity, isolated resources represent only production opportunities [7].

The difference in the interpretation of the categories of resource potential lies in the interpretation of productive assets and in approaches to valuation.

S. Murawski considers the resource potential as «... a set of natural and material elements that can be used ... for ... life and are involved in the production process for the production of consumer values» [11, p. 57]. That is, the resource potential of an agricultural enterprise is a combination of labor, natural and material resources, which is characterized by their quantity, quality, internal structure of each resource.

B.I. Smagin determines the agricultural potential of the agricultural enterprise as «... a set of land, labor and material resources, which are at its disposal, which is determined by the number, quality and internal structure of each resource separately» [19, p. 60].

V.G. Andriychuk characterizes the resource potential as a set of organically interconnected resources of agricultural production, which allows to achieve, under given conditions, an objectively determined level of economic results [2, p. 8].

According to O.M. Zgurskaya «resource potential is a multilevel structure characterized by a set of resources of various kinds available for use of a definite species, each element of which is a complex whole, a system of interconnected and interacting parts that have relative autonomy and multifunctionality [7].

V.M. Tregobchuk defines the resource potential of agrarian enterprises as a «set of technologically, economically and ecologically balanced production resources (labor, logistical, natural and biological) capable of ensuring highly efficient and environmentally safe production, processing, storage, transportation and marketing of agrarian products in order to the proper solution of food security of the state» [20, p. 14].

According to S.Yu. Ilyina, the resources of agriculture are a set of workers, tangible and intangible assets, finance, objects and natural phenomena, necessary for the implementation of production [8].

D. Epstein and G. Hokman define the resource potential of the

agrarian sector of the economy as a set of resource potential of agricultural enterprises, characterized by indicators of the average annual number of occupied, sown area and area of agricultural land, the number of heads of agricultural animals, the value of basic production assets and the value of working capital [21].

When considering the resource potential of agricultural enterprises, some scientists, as one of the characteristics of resources, call their equilibrium. Yes, A.E. Yuzefovich defines the agrarian resource potential of farms and regions as the availability, quality and balance of labor, material, natural and biological resources, which as a result of interaction show an integral ability to produce adequate volumes and types of products [22, p. 13].

As we see, in the scientific literature there is no consensus on the definition of «resource potential of agrarian enterprises». We believe that under this economic category it is appropriate to understand the aggregate of all resources available at the disposal of the agricultural enterprise, which are interdependent and interrelated, engaged in its activities to achieve current and strategic goals and meet the needs of society.

The problem situation in the resource system of the agricultural enterprise is the lack of resources, their ineffective use and low quality. Therefore, the main purpose of the resource potential of agro-industrial production is the attraction of resources and their rational use.

The research showed that in most publications the category «resource potential» is used at the macro level or as an element or one of the types of potential of the enterprise. Only some scientists distinguish this category as a separate research object, which has a certain structure that can be managed, analyzed and evaluated.

We believe that this definition does not fully characterize the potential, since resources constitute the material basis for the formation of potential, but, in addition to resources, the system also links to a potential system that forms a complex, integrated system.

Output. Many scholars are working on researching the resource potential of agrarian enterprises, and this issue is increasingly interested in new scientists. However, there is still no single definition of this economic category, and therefore there is a need for its unambiguous interpretation and further study.

Each enterprise, as a complex economic system, has a resource potential that can be shaped, analyzed, evaluated and managed. Nowadays, in the conditions of a protracted crisis, an unstable environment, a change

in legislation, agricultural enterprises need to be able to use their own resource potential both in order to maintain their position in the market and for future development.

Literature.

1. Агропродовольчий потенціал сільськогосподарських підприємств: формування та ефективність використання: Монографія. – К.: ЦП «Компринт», 2014. – 217 с.

2. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.

3. Величко О.В. Сутність економічного потенціалу підприємства / О.В. Величко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 9(171). – С. 15-20.

4. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК / [В.М. Трегубчук, А.Ю. Юзефович, Д.Ф. Крисанов та ін.]; за ред. В.М. Трегубчука. – К., 2003. – 34 с.

5. Волков А.Б. Трансформация понятия «потенциал» в экономической науке / А.Б. Волков // «Trends of modern science-2014» Materials of the X International scientific and practical conference. Vol. 7: Economic science. – Sheffield. Science and education LTD, 2014. – С. 53-60.

6. Гончаров С.М. Тлумачний словник економіста / За ред. проф. С.М. Гончарова. – Рівне: Вид-во НУВГП, 2008. – 264 с.

7. Згурська О.М. Особливості формування ресурсного потенціалу аграрних підприємств в умовах інформаційного суспільства / О.М. Згурська // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. 7. – С. 329-334.

8. Ильин С.Ю. Функционирование и классификация ресурсов в АПК / С.Ю. Ильин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 8. – С. 38.

9. Кужель В.В. Потенціал підприємств аграрної сфери: сутність, структура, тенденції нарощення / В.В. Кужель // АгроСвіт. – 2013. – № 13. – С. 47-50.

10. Лисяк А.В. Ресурсно-технічний потенціал сільськогосподарських підприємств: стан та тенденції розвитку / А.В. Лисяк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – № 3. – С. 70-74.

11. Муравский С. Сущность, состав и структура агропромышленного производственного потенциала / С. Муравский // АПК: экономика и управление. – 1989. – № 3. – С. 53-61.

12. Павловська Л.Д. Системний підхід до формування та використання виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств / Л.Д. Павловська, Н.К. Мрачковська // Економіка АПК. – 2012. – № 6. – С. 74-80.

13. Піняга Н.О. Ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств у контексті сталого їх розвитку / Н.О. Піняга // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 103-106.

14. Ресурсний потенціал регіону: [Навчальний посібник] / Авт.-упоряд.: М.К. Орлатий, С.А. Романюк, І.О. Дегтярьова та ін.; за заг. ред. М.К. Орлатого. – К. : НАДУ, 2014. – 724 с.

15. Россоха В.В. Методологічні аспекти формування та розвитку потенціалу підприємства аграрної сфери АПК / В.В. Россоха / Економіка АПК. – 2005. – №8. – С. 36-42.

16. Россоха В.В. Теоретико-методичні засади формування, розвитку та оцінювання виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства / В.В. Россоха. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 94 с.

17. Сабадирьова А.А. Теоретичні основи організації виробничого потенціалу промислового підприємства / А.А. Сабадирьова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 1. – С. 134-138.

18. Сердак С.Е. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання / С.Е. Сердак // Академічний огляд. – 2008. – № 2. – С. 83-88.

19. Смагин Б.И. Эффективность использования ресурсного потенциала в аграрном производстве: научное издание: [монография] / Б.И. Смагин, В.В. Анкидинов. – Мичуринск: Изд. полигр. центр ФГОУ ВПО МичГАУ. – 2006. – 150 с.

20. Трегобчук В.М. Відтворення та ефективність використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні та практичні аспекти) / Відп. редактор акад. УААН В.М. Трегобчук. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2003. – 259 с.

21. Эшптейн Д. Ресурсный потенциал и эффективность сельхозпредприятий / Д. Эшптейн, Г. Хокман // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 1. – С. 59.

22. Юзефович А.Э. Аграрный ресурсный потенциал: формирование и использование. / А.Э. Юзефович – К. : Наук. думка, 1987. – 176 с.

References.

1. *Abroprodovolchyi potentsial silskohospodarskykh pidpriemstv: formuvannia ta efektyvnist vykorystannia* [Agro-food potential of agricultural enterprises: formation and efficiency of use]. (2014). Kyiv: TsP «Komprynt», p. 217 [in Ukrainian].

2. Andriichuk V.H. (2002). *Ekonomika ahrarykh pidpriemstv* [The economy of agrarian enterprises]. Kyiv : KNEU, p. 624 [in Ukrainian].

3. Velychko O.V. (2015). *Sutnist ekonomichnoho potentsialu pidpriemstva* [The essence of the economic potential of the enterprise]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of economy*, No 9 (171), pp. 15-20 [in Ukrainian].

4. Trehobchuk V.M., Yuzefovych A.Yu., Krysanov D.F. et al. (2003). *Vidtvorennia ta efektyvne vykorystannia resursnogo potentsialu APK* [Reproduction and effective use of the resource potential of the agroindustrial complex]. V.M. Trehobchuk (Ed.). Kyiv, p. 34 [in Ukrainian].

5. Volkov A.B. (2014). *Transformatsiya ponyatiya «potentsial» v ekonomicheskoy nauke* [Transformation of the concept of «potential» in economics]. «Trends of modern science-2014» Materials of the X International scientific and practical conference. Vol. 7: Economic science. – Sheffield. Science and education LTD, pp. 53-60 [in Russian].

6. Honcharov S.M. (Ed.). (2008). *Tlumachnyi slovnyk ekonomista* [Dictionary of economics]. Rivne : Vyd-vo NUVHP, p. 264 [in Ukrainian].

7. Zghurska O.M. (2016). Osoblyvosti formuvannia resursnoho potentsialu ahrarnykh pidpriemstv v umovakh informatsiinoho suspilstva [Features of formation of resource potential of agrarian enterprises in the conditions of information society]. *Ekonomika i suspilstvo – Economics and Society*, Issue 7, pp. 329-334 [in Ukrainian].

8. Ilin S.Yu. (2011). Funktsionirovanie i klassifikatsiya resursov v APK [Functioning and classification of resources in the agroindustrial complex]. *Ekonomika selskohozyaystvennykh i pererabatyivayuschih predpriyatiy – Economics of agricultural and processing enterprises*, No 8, pp. 38 [in Russian].

9. Kuzhel V.V. (2013). Potentsial pidpriemstv ahrarnoi sfery: sutnist, struktura, tendentsii naroshchennia [Potential not enterprises in the agrarian sphere: the essence, structure, tendencies of accumulation]. *AhroSvit – AhroSvit*, No 13, pp. 47-50 [in Ukrainian].

10. Lysiak A.V. (2016). Resursno-tekhnichnyi potentsial silskohospodarskykh pidpriemstv: stan ta tendentsii rozvytku [Resource-technical potential of agricultural enterprises: state and development trends]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini – Formation of market relations in Ukraine*, No 3, pp. 70-74 [in Ukrainian].

11. Muravskiy S. (1989). Suschnost, sostav i struktura agropromyshlennogo proizvodstvennogo potentsiala [Essence, composition and structure of agro-industrial production potential]. *APK: ekonomika i upravlenie – AIC: Economics and Management*, No 3, pp. 53-61 [in Russian].

12. Pavlovska L.D., & Mrachkovska N.K. (2012). Systemnyi pidkhid do formuvannia ta vykorystannia vyrobnychoho potentsialu silskohospodarskykh pidpriemstv [System approach to the formation and use of production potential of agricultural enterprises]. *Ekonomika APK – Economy AIC*, No 6, pp. 74-80 [in Ukrainian].

13. Piniha N.O. (2013). Resursnyi potentsial silskohospodarskykh pidpriemstv u konteksti staloho yikh rozvytku [Resource potential of agricultural enterprises in the context of sustainable development]. *Innovatsiina ekonomika – Innovative economy*, No 6, pp. 103-106 [in Ukrainian].

14. Orlaty M.K., Romaniuk S.A., Dehtiarova I.O. et al. (2014). *Resursnyi potentsial rehionu* [Resource potential of the region]. M.K. Orlaty (Ed.). Kyiv : NADU, p. 724 [in Ukrainian].

15. Rossokha V.V. (2005). Metodolohichni aspekty formuvannia ta rozvytku potentsialu pidpriemstva ahrarnoi sfery APK [Methodological aspects of

formation and development of the potential of the agrarian enterprise of the agroindustrial complex]. *Ekonomika APK – Economy AIC*, No 8, pp. 36-42 [in Ukrainian].

16. Rossokha V.V. (2009). *Teoretyko-metodychni zasady formuvannya, rozvytku ta otsiniuvannya vyrobnychoho potentsialu silskohospodarskoho pidpriemstva* [Theoretical and methodical principles of formation, development and evaluation of the agricultural potential of the agricultural enterprise]. Kyiv : NNTs IAE, p. 94 [in Ukrainian].

17. Sabadyrova A.L. (2010). *Teoretychni osnovy orhanizatsii vyrobnychoho potentsialu promysloвого pidpriemstva* [Theoretical foundations of organization of production potential of an industrial enterprise]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu – Bulletin of the Khmelnytsky National University*, No 5, Vol. 1, pp. 134-138 [in Ukrainian].

18. Serdak S.E. (2008). *Pryntsypy efektyvnoho upravlinnia resursamy subiektiv hospodariuvannya* [Principles of effective management of resources of economic entities]. *Akademichnyi obliad – Academic review*, No 2, pp. 83-88 [in Ukrainian].

19. Smahyn B.Y., & Ankydynov V.V. (2006). *Effektyvnost yspol'zovaniya resursnogo potentsyala v abramnom proyzvodstve: nauchnoe yzhdanye* [Efficiency of using the resource potential in the agricultural production: scientific publication]. Mychurynsk : Yzd. polyhr. tsentr FHOU VPO MychHAU, p. 150 [in Russian].

20. Trehobchuk V.M. (2003). *Vidtvorennia ta efektyvnist vykorystannia resursnogo potentsialu APK* [Reproduction and efficiency of utilization of resource potential of agroindustrial complex]. V.M. Trehobchuk (Ed.). Kyiv: In-t ekonomiky NAN Ukrainy, p. 259 [in Ukrainian].

21. Epshteyn D., & Hokman G. (2008). *Resursnyi potentsial i effektivnost selhozpredpriyatiy* [Resource potential and efficiency of agricultural enterprises]. *APK: ekonomika, upravlenie – AIC: economics, management*, No 1, p. 59 [in Russian].

22. Yuzefovich A.E. (1987). *Agrarnyy resursnyi potentsial: formirovaniye i ispol'zovaniye* [Agricultural resource potential: formation and use]. Kyiv: Nauk. dumka, p. 176 [in Russian].

Abstract.

Skudlarski Jacek, Zaika S.O., Satellite characteristics of resource potential agrarian enterprises.

The agrarian sector of the economy is one of the main components of the national economy of any state, because it provides it with food security. At the same time, the solution of the problem of increasing the efficiency of agro-industrial production requires the improvement of the use of the resource potential of agricultural enterprises.

In economic research, the notion of «resource potential of agrarian enterprises» is represented by various characteristics and does not have a single common definition.

The article discusses the essence of the resource potential of agrarian enterprises, according to which this economic category should be characterized as a set of all resources available at the

disposal of the agricultural enterprise, which are interdependent and interrelated, engaged in its activities to achieve current and strategic goals and satisfaction. needs of society.

Key words: *resources, resource potential, agricultural enterprise, agrarian sector of economy, efficiency.*

Анотація.

Шуддарські Ядек, Заїка С.О. Сутнісна характеристика ресурсного потенціалу аграрних підприємств.

Аграрний сектор економіки - одна з головних складових національної економіки будь-якої держави, адже саме він забезпечує її продовольчу безпеку. При цьому вирішення завдання зростання ефективності агропромислового виробництва потребує удосконалення використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

В економічних дослідженнях поняття «ресурсний потенціал аграрних підприємств» представлений різноманітними характеристиками і не має єдиного загальноприйнятого визначення.

В статті розглянуто сутність ресурсного потенціалу аграрних підприємств, згідно з якою дану економічну категорію варто характеризувати як сукупність всіх ресурсів, що є у розпорядженні сільськогосподарського підприємства, які взаємозалежні та взаємопов'язані між собою, задіяні у його діяльності для досягнення поточних і стратегічних цілей та задоволення потреб суспільства.

Ключові слова: *ресурси, ресурсний потенціал, сільськогосподарське підприємство, аграрний сектор економіки, ефективність.*

Аннотация.

Шуддарски Ядек, Заика С.А. Сущностная характеристика ресурсного потенциала аграрных предприятий.

Аграрный сектор экономики - одна из главных составляющих национальной экономики любого государства, ведь именно он обеспечивает его продовольственную безопасность. При этом решение задачи повышения эффективности агропромышленного производства требует совершенствования использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий.

В экономических исследованиях понятие «ресурсный потенциал аграрных предприятий» представлен разнообразными характеристиками и не имеет единого общепринятого определения.

В статье рассмотрена сущность ресурсного потенциала аграрных предприятий, согласно которой данную экономическую категорию следует характеризовать как совокупность всех ресурсов, которые есть в наличии в сельскохозяйственном предприятии, взаимосвязанных между собой, задействованных в его деятельности для достижения текущих и стратегических целей и удовлетворения потребностей общества.

Ключевые слова: *ресурсы, ресурсный потенциал, сельскохозяйственное предприятие, аграрный сектор экономики, эффективность.*

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: ИНТЕГРАЦИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

***ШПАК А.П., Д.Э.Н., ПРОФЕССОР,
ДИРЕКТОР РЕСПУБЛИКАНСКОГО НАУЧНОГО
УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «ИНСТИТУТ СИСТЕМНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ В АПК НАН БЕЛАРУСИ»
ГОРУСОВИЧ Т.Г., АССИСТЕНТ, УО «БЕЛОРУССКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»***

Постановка проблемы в общем виде. Социальные ресурсы и образовательный потенциал страны во многом определяются уровнем образования, возможностью систематически получать и использовать необходимую информацию, профессиональными и личностными компетенциями, сформированными как в процессе обучения, так и в процессе воспитания, накопления личного жизненного опыта, самообразования. Все это в совокупности влияет на степень включенности людей в национальные и мировые процессы экономического развития, обеспечивает повышение качества рынка труда и обновление социального ресурса. В настоящее время в результате смены технологического уклада и процессов глобализации основой национального богатства и основным фактором развития экономики становятся знания. Именно они во многом определяют конкурентоспособность организаций, регионов и стран, выступают ключевым ресурсом социального и экономического развития. Способность управления знаниями с достижением их максимального приумножения и эффективного использования становится главным фактором обеспечения устойчивого социального будущего. Информационные технологии, обеспечивающие структуризацию, сохранение и передачу знаний, а также создание баз знаний, начинают играть ведущую роль в современном обществе, уровень развития которого в значительной мере определяется степенью использования средств обработки информации, плотностью изобретений новых продуктов и новых технологий [4].

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме интеграции и взаимодействия науки и образования в современных условиях посвящены работы многих ученых. Однако некоторые аспекты все еще остаются малоизученными.

Формулирование целей статьи. Целью статьи является изучение процесса формирования организационно-экономического механизма управления знаниями в образовательных системах с учетом процессов глобализации и достижением максимальной информационной и организационной открытости.

Изложение основного материала исследования. П.Ф. Дракер в своей работе «Ориентиры завтрашнего дня» впервые ввел в научную терминологию понятие «работник знания» — человек с высшим образованием, способностями к получению и применению теоретических, аналитических знаний [2]. В своих работах он указывал, что отличие новых отраслей промышленности будет состоять в том, что они будут использовать именно работников умственного труда для своего развития, а знание (рабочие знания) станет центральным, ключевым ресурсом, не знающим границ. Он развивает идею о том, что основой прогресса современного общества будут не социальные институты или коллективные сообщества, а отдельные индивиды [1]. Смещение акцентов в современной экономике на знания должно привести к изменению системы образования, формированию учебных планов, направленных на формирование всеобщей грамотности, мотивирование учащихся всех уровней и возрастов к непрерывному образованию, больше использовать разнообразный опыт в содержании учебных дисциплин. Учебные заведения должны стать партнерами коммерческих организаций в создании условий для привлечения практикующих специалистов в сферу образования и предоставить возможность доступа к высшему образованию, не зависимо от возраста и предыдущего образования. Необходимо разработать систему партнерских взаимоотношений между учебными заведениями и предприятиями реального сектора экономики, позволяющую оценить эффективность сотрудничества в форме результатов деятельности выпускников [6].

Способность образовательных учреждений высшего профессионального образования готовить востребованных работников умственного труда, руководителей, специалистов сферы сервиса определяет возможности модернизации современной экономики, постепенный переход от сырьевой к интеллектуальной доминанте структуры экономики. Но, это невозможно без участия работодателей-организаций реального сектора экономики в образовательном процессе. Управление образованием должно обеспечить развитие образовательных учреждений на основе:

самоорганизации с увеличением количества и качества внутренних связей, социальной интеграции с увеличением количества и качества внешних связей, рыночной ориентированности, то есть максимально быстро адаптироваться к изменяющимся потребностям участников образовательного процесса, в максимально полной мере и сбалансировано их учитывать в проектировании образовательной деятельности [3]. Управление учреждениями среднего образования должно способствовать раскрытию индивидуальных способностей обучающихся и формированию личностных компетенций, позволяющих на их основе обеспечить качественную профессиональную ориентацию в старших классах и сформировать социально-адаптированную личность со стремлением к самообразованию. Управление учреждениями среднего профессионального образования должно обеспечить подготовку работников, способных к высокопроизводительному качественному труду с применением современных технических средств и технологий в определенной сфере профессиональной деятельности. Высшее образование должно быть профессионально-ориентированным: обеспечить подготовку работников, способных в определенной профессиональной области и смежных профессиях к самостоятельному конструированию процесса своей трудовой деятельности для достижения определенных результатов; обеспечить аккумулирование научной, научно-технической информации и её преобразование в новые знания. Управление дополнительным образованием должно обеспечить формирование профессиональных компетенций, повышающих качество и результативность трудовой деятельности обучающихся, перераспределение трудовых ресурсов в соответствии с изменениями потребностей рынка труда и участников трудовых отношений [5].

Внедрение инновационных форм интеграции науки и образования способствует повышению эффективности научных исследований. Главной целью интеграции науки и образования должно стать кадровое обеспечение национальной инновационной системы и экономики страны в целом. Основными направлениями достижения данной цели могут выступать: повышение качества образования и подготовка научно-технических кадров, обладающих современными знаниями на уровне новейших достижений науки и технологий и практическим опытом участия в научных исследованиях, полученным в процессе обучения; привлечение, закрепление талантливой молодежи в науке и образовании; повышение

эффективности использования бюджетных средств, кадровых, информационных и материально-технических ресурсов научных организаций и вузов при проведении фундаментальных и прикладных исследований и подготовке научных кадров; активизация взаимосвязей с предпринимательским сектором экономики и корпоративной наукой, процессов коммерциализации результатов научных исследований и разработок и передачи технологий в реальный сектор экономики [4].

Суть интеграции науки и образования состоит в формировании устойчивых взаимосвязей между научной и образовательной деятельностью, прежде всего на основе проектного финансирования, управления, стимулирования и взаимодействия. Наука обогащает образование новыми знаниями, разрабатывает новые методы обучения, а образование служит источником, питающим науку молодыми кадрами. Решение многих проблем развития научной и образовательной деятельности зависит от их эффективного взаимодействия. Основными задачами современного этапа интеграции науки и образования должны стать подготовка кадров для науки и высоких технологий, стимулирование научных исследований в ведущих университетах, концентрация усилий академической и вузовской науки на приоритетных направлениях, совместное использование дорогостоящего оборудования. Одним из действенных методов развития образования является его интеграция с наукой и производством [8]. Концепция интеграции науки и образования состоит из следующих компонентов применение системы управления знаниями, включающая в себя управление знаниями участников образовательной деятельности о развитии рынка образовательных услуг в глобальном масштабе, управление компетенциями научно-педагогических работников через совершенствование профессиональных и научных знаний организационная интеграция как основная стратегия развития системы образования; маркетинг включающий в себя сбалансированный учет интересов всех участников образовательного процесса и создание внутренней конкурентной среды при разработке образовательного продукта, НИР [7]. Основными формами интеграции науки, образования и организаций реального сектора экономики являются: участие специалистов-практиков в проведении занятий в образовательных учреждениях высшего профессионального образования в составе профессорско-преподавательского состава по дисциплинам профессионального цикла и специализациям; формирование базы

практик на основе постоянных договоров с организациями реального сектора экономики, научными учреждениями, создание баз прикладных заданий для практической работы студентам с последующим внедрением их результатов в деятельности организаций; коммерциализация научных разработок, создаваемых в образовательных учреждениях и создание научно-образовательных центров учреждений высшего профессионального образования и малых инновационных предприятий для развития предпринимательских способностей студентов и реализации интеллектуального потенциала научно-педагогических работников [9].

Выводы. В рамках концептуального подхода, необходимо в государственных образовательных стандартах высшего профессионального образования предусмотреть перечень компетенций, которые необходимо приобрести каждому обучающемуся для их последующего применения в профессиональной деятельности с целью успешной модернизации, развития современной экономики и социального капитала страны. Наука, являясь движущей силой развития общества в целом и образования в частности, объективно является той базой, на которой строится вся сфера образования и обеспечивается ее функционирование, именно она отвечает за содержательное наполнение всех учебных дисциплин. Современная интеграция образования и науки – взаимовыгодное встречное движение, адаптирующее их лучшие характеристики и дающее возможность сформировать целостность научно-образовательного пространства.

Литература.

1. Drucker P.F. The Age of Social Transformation [Electronic resource] / Peter Drucker / The Atlantic Monthly. – 1994. – N.-Y. – Access mode: <http://www.theatlantic.com> (Date of the application 23.04.18).
2. Drucker P.F. Post Capitalist Society. – N.-Y., 1995.
3. Пастухов А.А. Концептуальные аспекты управления знаниями в сфере образования / А.А. Пастухов // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2012. – № 4 (14). – С. 5-12.
4. Дроздов Г.Д. Методы обеспечения конкурентоспособности организаций сервиса / Г.Д. Дроздов, В.И. Цветкова // Журнал правовых и экономических исследований. – 2012. – № 2. – С. 96-101.
5. Пастухов А.А. Тенденции управления знаниями в университетских комплексах / А.А. Пастухов // Экономика и управление. – 2010. – № 10(60). – С. 86-89.

6. Пастухов А.А. Показатели управления знаниями в системе высшего профессионального образования / А.А. Пастухов // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2012. – № 3(13). – С. 17-21.

7. Пастухов А.А. Проблемы и перспективы развития системы управления знаниями в университетском комплексе / А.А. Пастухов // Журнал правовых и экономических исследований. – 2010. – № 3. – С. 78-81.

8. Пастухов А.А. Управление знаниями: [монография] / А.А. Пастухов. – СПб. : СПбГУСЭ, 2011. – 163 с.

9. Пастухов А.А. Управление образованием в условиях модернизации экономики: [монография] / А.А. Пастухов. – СПб. : СПбГУСЭ, 2012. – 167 с.

References.

1. Drucker P.F. (1994). The Age of Social Transformation. The Atlantic Monthly. N.-Y. Access mode: <http://www.theatlantic.com> (Date of the application 23.04.18) [in English].

2. Drucker P.F. (1995). Post Capitalist Society. N.-Y. [in English].

3. Pastuhov A.L. (2012). Konceptual'nye aspekty upravlenija znanijami v sfere obrazovanija [Conceptual aspects of knowledge management in education]. *Teorija i praktika servisa: jekonomika, social'naja sfera, tehnologii – Theory and practice of service: economics, social sphere, technology*, No 4(14), pp. 5-12 [in Russian].

4. Drozdov G.D., & Cvetkova V.I. (2012). Metody obespechenija konkurentosposobnosti organizacij servisa [Methods to ensure the competitiveness of service organizations]. *Zhurnal pravoryh i jekonomicheskikh issledovanij – Journal of legal and economic research*, No 2, pp. 96-101 [in Russian].

5. Pastuhov A.L. (2010). Tendencii upravlenija znanijami v universitetskikh kompleksah [Trends in knowledge management in university complexes]. *Jekonomika i upravlenie – Economics and Management*, No 10(60), pp. 86-89 [in Russian].

6. Pastuhov A.L. (2012). Pokazateli upravlenija znanijami v sisteme vysshego professional'nogo obrazovanija [Indicators of knowledge management in the system of higher professional education]. *Teorija i praktika servisa: jekonomika, social'naja sfera, tehnologii – Theory and practice of service: economics, social sphere, technology*, No 3(13), pp. 17-21 [in Russian].

7. Pastuhov A.L. (2010). Problemy i perspektivy razvitija sistemy upravlenija znanijami v universitetskom komplekse [Problems and prospects of development of the knowledge management system in the university complex]. *Zhurnal pravoryh i jekonomicheskikh issledovanij – Journal of legal and economic research*, No 3, pp. 78-81 [in Russian].

8. Pastuhov A.L. (2011). *Upravlenie znanijami [Knowledge management]*. Saint Petersburg: SPbGUSJe, p. 163 [in Russian].

9. Pastuhov A.L. (2012). *Upravlenie obrazovaniem v uslovijah modernizacii jekonomiki [Management of education in the context of the modernization of the economy]*. Saint Petersburg: SPbGUSJe, p. 167 [in Russian].

Анотація.

Горустович Т.Р., Шпак А.П. Наука та освіта: інтеграція та взаємодія.

В даний час оптимізація взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг є одним з найважливіших механізмів становлення і розвитку будь-якої національної економіки. Стаття присвячена управлінським аспектам розвитку освіти та модернізації освіти, інтеграції науки і освіти. Вивчено формування організаційно-економічного механізму управління знаннями в освітніх системах, у тому числі в університетських комплексах, з урахуванням процесів глобалізації та досягненням максимальної інформаційної та організаційної відкритості. Розглянуто компетентнісний підхід не тільки в рамках навчального процесу, але і як важливої концептуальної основи управління персоналом освітніх установ.

Ключові слова: управління знаннями, освіта, модернізація освіти, якість освіти, інтеграція, наука, компетенція.

Аннотация.

Горустович Т.Г., Шпак А.П. Наука и образование: интеграция и взаимодействие.

В настоящее время оптимизация взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг является одним из важнейших механизмов становления и развития любой национальной экономики. Статья посвящена управленческим аспектам развития образования и модернизации образования: интеграции науки и образования. Изучено формирование организационно-экономического механизма управления знаниями в образовательных системах, в том числе в университетских комплексах, с учетом процессов глобализации и достижением максимальной информационной и организационной открытости. Рассмотрен компетентностный подход не только в рамках учебного процесса, но и как важной концептуальной основы управления персоналом образовательных учреждений.

Ключевые слова: управление знаниями, образование, модернизация образования, качество образования, интеграция, наука, компетенция.

Abstract.

Gorustovich T.G., Shpak A.P. Science and education: integration and interaction.

Currently, the optimization of interaction between the labor market and the market of educational services is one of the most important mechanisms of formation and development of any national economy. The article is devoted to the management aspects of education development and modernization of education: integration of science and education. The formation of the organizational and economic mechanism of knowledge management in educational systems, including University complexes, taking into account the processes of globalization and the achievement of maximum information and organizational openness. The competence-based approach is considered not only in the educational process, but also as an important conceptual framework of personnel management in educational institutions.

Key words: knowledge management, education, modernization of education, quality of education, integration, science, competence.

ІНТЕГРАЦІЙНІ ЧИННИКИ ТА ПРОЦЕСИ У МЕНЕДЖМЕНТІ ЗМІЦНЕННЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ

***АНТОШКІН В.К., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
БЕРДЯНСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ І БІЗНЕСУ***

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний період перебудови світового суспільно-політичного та економічного устрою характеризується безпрецедентним зростанням нових тенденцій і процесів. Серед них одне з провідних місць належить такому явищу, як інтеграція або створення із вже існуючих принципово нових суспільно-політичних і соціально-економічних структур на мікро-, мезо- і макрорівнях організації та управління. Тому їх вивчення є актуальним та своєчасним і в агросфері, адже саме інтеграційні чинники і процеси дозволяють набутти нових конкурентних переваг суб'єктам агробізнесу, зайняти більш ефективні ринкові ніші і позиції, зміцнити соціально-економічну безпеку.

Інтеграція (від лат. integration – відновлення; integer – цілий) – трактується як процес відновлення цілого з частин, або зближення окремих частин. Поняття «інтеграція» сформувалося в середині ХХ ст., а в політичних й економічних словниках з'явилося в 50-х рр., коли стали виникати різні форми та варіанти міжнародного співробітництва в політичній, військовій, економічній, соціальній та інших сферах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Характерно, що визначення власне поняття «інтеграція» значно різняться, як і напрями їх досліджень. Стосовно підприємств агросфери можна назвати роботи Дж. Кейнса, В. Леонтьєва, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, Дж. Стігліца, а також П.П. Борщевського, В.М. Гейця, Л.В. Дейнеко, М.М. Ігнатенка, В.А. Ільяшенко, М.В. Калинчик, А.С. Лисецького, І.І. Лукінова, Л.О. Мармуть, П.Т. Саблука, В.М. Трегобчука, М.А. Хвесика, М.Й. Хорунжого, О.М. Царенко, М.Г. Чумаченко та ін. Вони стосуються, переважно, виробничих та збутових аспектів аграрної підприємницької діяльності. Це може бути пояснено наявністю різних моделей, цілей інтеграції, національних інтересів інтегруючих сторін, які виникають як на об'єктивному, так і на суб'єктивному ґрунті. Проте вивчення та оцінка впливу інтеграційних

чинників і процесів на формування й підвищення рівня соціально-економічної безпеки суб'єктів господарювання агросфери, інструментів їх врахування у менеджменті при прийнятті відповідних управлінських рішень потребують подальших досліджень і обґрунтувань та розробок.

Формулювання цілей статті. Метою статті є встановлення сукупності сучасних інтеграційних чинників і процесів функціонування й розвитку суб'єктів господарювання агросфери, встановлення їх впливу на соціально-економічну безпеку цих формувань та визначення механізмів й інструментів використання у менеджменті.

Виклад основного матеріалу дослідження. В політиці та економіці інтеграція розуміється як процес об'єднання окремих структур на різних (мікро-, мезо- та макро-) рівнях для вирішення спільних завдань. Міжнародний досвід інтеграції, накопичений за більш ніж півстоліття, дозволяє констатувати, що переважна більшість таких об'єднань переслідує мету не тільки створення власних прибутків, але й поліпшення добробуту країн і, насамперед, сільських територій, збереження миру, набуття більшої безпеки, що саме по собі виражає сутність поняття.

Об'єднання може здійснюватися в різних формах. Так, характеризуючи їх організаційно-управлінські рівні, можна зазначити, що існує міждержавна, міжрегіональна інтеграція, об'єднання господарюючих суб'єктів агросфери на мікрорівні. Характеризуючи її види, можна відзначити такі основні з них, як політична, військова, суспільна, культурна, соціально-економічна інтеграція або їх суміщення. Інтеграція розглядається також і як процес і як відношення [1, с. 175]. Як процес, соціально-інтеграція характеризується усуненням ряду відмінностей між інтегруючими господарськими структурами агросфери, засобом зміцнення їх соціально-економічної безпеки. Так, агроутворення, насамперед, корпоративні аграрні підприємства, які беруть участь в існуючій системі міжнародного поділу праці, зазнають таких структурних зрушень й динамічних змін, що сприяють підвищенню рівня соціально-економічної безпеки їх функціонування:

- адміністративно-управлінських, які найчастіше означають перехід до демократичного способу правління, менеджменту соціально-економічної безпеки на засадах проблемно-цільового підходу, контролінгу;

- економічних (перехід до змішаних форм власності, серед яких є приватно-державне партнерство, участь іноземного капіталу тощо);

– інноваційно-технологічних (зростання технологічного рівня сільськогосподарської діяльності, при цьому орієнтиром служить більш інноваційно розвинений учасник – лідер інтеграційного співтовариства);

– соціальних (зміна якості та рівня життя, освіти, культури, саморозвитку працівників, менеджерів, власників тощо);

– маркетингових – розвитку ринку продовольчої продукції й конкурентних відносин.

В результаті окреслених змін, які можна вважати не тільки чинниками, але й метою, функціями, завданнями, наслідками інтегрування, інтегровані утворення отримують організоване соціально-економічне середовище, в якому можна розвивати безпечний агробізнес і конкурувати на рівноправних умовах. Інтеграція як відношення характеризується усуненням дискримінації до іноземних громадян або підприємств (нерезидентів), господарюючих на національному аграрному ринку іншої країни [2, с. 109]. Основні напрями, за якими знімаються обмеження, наступні: трудова міграція; імпорт і експорт продовольчих товарів, зняття всіляких тарифних і нетарифних квот; зняття різних транспортних обмежень; зняття заборон на свободу переміщення капіталів; усунення обмежень на придбання власності за кордоном; прийняття загальних правил захисту нематеріальних активів; загальні заходи забезпечення безпеки та ін.

Економічна інтеграція сприймається як об'єктивний процес об'єднання країн, регіонів, господарюючих суб'єктів (організацій, підприємств) у процесі аграрного виробництва й відтворення, здатних до саморегулювання і саморозвитку, перехід до так званої «економіки відкритого типу». Розглядаючи основу економічної інтеграції, слід відзначити класичну теорію Д. Рікардо, відповідно до якої світова економіка підпорядковується закону порівняльних переваг, тобто переваг таких явищ, як, з одного боку – поділ праці, і кооперація – з іншого.

Враховуючи сутність цього закону, можна розвивати відповідні теорії, що пропонують логічні пояснення процесів соціально-економічної інтеграції малих і великих територій. Наслідком економічної інтеграції завжди є кращий, більш раціональний розподіл всіх ресурсів, що використовуються в економіці: трудових, сировинних, транспортних та інших. Тому країни й регіони, підприємства, які є сусідами, проявляють до неї великий інтерес. Як

правило, такі країни і території мають схожість традицій, смаків, менталітету населення, спільну історію та культуру, транспортні коридори. Перераховані фактори стають рупційними силами або передумовами інтеграційних процесів й для суб'єктів агробізнесу.

При цьому вони можуть мати як національний, так і міжнародний рівень. Міжнародна економічна інтеграція характеризується суттєвими й стійкими взаємозв'язками країн, інституційно обґрунтованим розподілом праці і рухом капіталів, прискоренням структурної перебудови економік, взаємодією господарюючих суб'єктів різних галузей і видів діяльності, підтримкою урядів держав, що беруть участь у процесі інтеграції [3, с. 84]. Поширеним вважається їх мікрорівень, де взаємодія здійснюється через спільну діяльність господарюючих суб'єктів агросфери власної країни й країн-сусідів. Вони можуть укладати різні економічні угоди, відкривати свої філії, брати участь у спільних проектах, утворюючи так звані вихідні умови для інтеграції й безпечного розвитку у широкому соціально-економічному сенсі.

В останні десятиліття стрімко розвивається процес великої міжрегіональної або транскордонної інтеграції, де сторонами є мегарегіони, територіально поєднуючі кілька країн, близьких за рівнем соціально-економічного розвитку, інтересів, ідеологічних та ринкових цінностей [4, с. 10]. Такі інтеграційні об'єднання усвідомлено застосовують тактику й стратегію зближення підприємств агросфери, інших соціально-економічних систем для усунення різких відмінностей в економіці, соціальних параметрах життя населення, що можуть призвести до проявів різкої майнової нерівності на селі, соціальної напруженості через безробіття й зубожіння та маргіналізацію сільських жителів (табл. 1).

У тому, що інтеграційні процеси демонструють повторюваність і швидкий прогрес, вбачаються соціально-економічні закономірності. Основи вивчення інтеграційних процесів закладені Дж. Кейнсом, В. Леонтьєвим, Д. Рікардо, П. Самуельсоном, А. Смітом, Дж. Стігліцем та ін. Проте теорія, а також практика інтеграційних відносин вивчена все ще недостатньо, часто ситуативно, єдина теорія, а також методологія знаходяться в стадії постійного удосконалення. В даний період у світі спостерігається прагнення до локалізації, утворення активних зон вільного підприємництва, кластерів, інших видів інтеграційних конфігурацій.

Основні передумови й цілі (функції) інтеграції аграрних підприємств як чинника їх соціально-економічної безпеки

<i>Передумови інтеграції</i>	<i>Цілі (функції) інтеграції</i>
– прямі міжнародні зв'язки у сфері аграрної економіки та галузях науки і техніки; – соціально-економічні зв'язки на мікрорівні, які здатні розвиватися і призводити до зрощення виробництва на базовому рівні – аграрних підприємств; – близькі рівні економічного розвитку інтегруючих агроутворень; – територіальна наближеність; – загальні соціально-економічні проблеми; – ефект доміно як прагнення підприємств в утворене співтовариство, при демонстрації їм соціально-економічних переваг й успіхів	– підвищення ефективності агроутворень за рахунок факторів усупільнення виробництва та міжнародного поділу праці; – використання переваг «економіки масштабу»; – скорочення транзакційних витрат; – отримання в результаті інтеграції стійкого сприятливого зовнішнього середовища; – раціоналізація торговельної діяльності; – отримання можливостей перебудови структури економіки, соц. відповідальності; – прискорення темпів зростання економіки агроутворень

Джерело: складено автором за матеріалами [5, 6]

Виникла проблема протилежного характеру – дезінтеграції, оголюючи протиріччя інтересів партнерів. Вкрай мало вивчена мала регіональна, або внутрішньодержавна економічна інтеграція, трохи більше – транскордонне співробітництво. Недостатньо розкрито методологічні й теоретичні засади, тенденції та особливості цих відносин, методи та засоби їх регулювання, вплив інтеграційних факторів на основи соціально-економічної безпеки підприємств агросфери, їх врахування та менеджмент у цьому контексті [7, с. 14].

Світова наука вивчає інтеграційні процеси з моменту їх виникнення. Об'єднавши різні думки, можна отримати сукупну думку наукового співтовариства, яка полягає у визнанні багатогранності і складності процесу інтеграції, наповненого об'єктивними суперечностями, політичними, економічними, соціальними аспектами функціонування, що знаходяться в розвитку і нескінченних змінах. Вважається, що інтеграція – новий, більш високий ступінь розвитку світової спільноти загалом, званий постіндустріалізмом, хоча на цьому шляху поки ще багато проблем.

Економічна історія знає різні форми об'єднань. Укрупнено їх

можна розділити на три типи (рис. 1). Розгляд навіть короткої характеристики зазначених типів інтеграційних об'єднань дозволяє зрозуміти їх основну, визначальну рису: такі об'єднання формують і змінюють базові основи світової спільноти, його економічну, політичну, соціальну та інші сторони і є безперечно руйнівною силою світового соціуму. Очевидно, що моделі інтеграційних співтовариств дуже різноманітні і специфічні, хоча і мають спільні риси, підпорядковані типології. Насамперед, вони можуть бути національними, міжнаціональними й глобальними, що несе можливість знаходження компромісу при вирішенні протиріч.

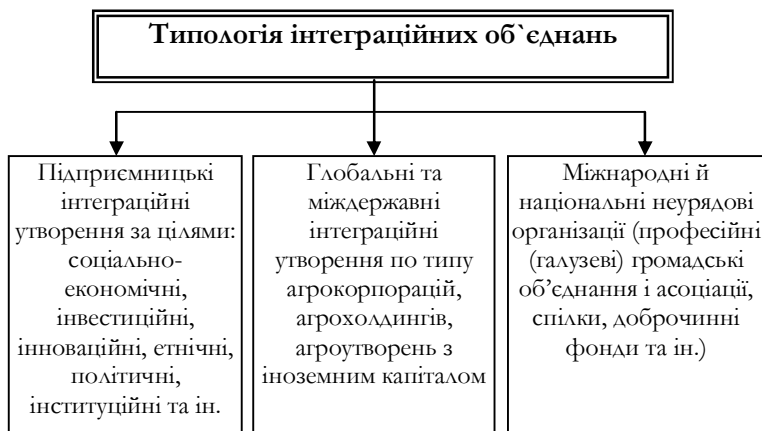


Рис. 1. Узагальнена типологія інтеграційних об'єднань в агросфері

Джерело: [8]

В межах типології за цілями розрізняються наступні моделі інтеграційних об'єднань: військово-політичні об'єднання; політичні союзи і конфедерації; культурно-освітні об'єднання; суспільно-економічні інтеграційні об'єднання; економічні, митні та валютні союзи; спільні ринки; зони вільної торгівлі; виробничо-екологічні та ін. об'єднання. Кількість таких організацій в даний час обчислюється сотнями, в певному сенсі вони охоплюють світ. Однак соціально-економічна модель є найбільш відомим, визначальним, навіть універсальним типом інтеграційного об'єднання, в якому проявляється не тільки його якісно нова форма, а й сутність, що вміщає принципово нові управлінські риси.

Економічні дослідження й практичний розвиток свідчать, що врешті-решт у світі виникнуть більш універсальні структури, до утворення яких, або до переростання в які прагнутимуть інші, більш специфічні і менш універсальні об'єднання (табл. 2). Як видно з різноманітності наведених форм і моделей, а також їх неостаточної типології, інтеграційний простір ще далеко не вичерпано, і в майбутньому можна чекати появи нових форм.

Таблиця 2

**Основні форми
господарсько-економічних інтеграційних об'єднань**

<i>Форма</i>	<i>Характеристика</i>
Міжнародна зона вільної торгівлі	Міжнародна зона вільної торгівлі характерна скасуванням мит, однак існують митні збори зовнішньої спрямованості. Прикладом служить Північноамериканська зона вільної торгівлі (США, Мексика, Канада).
Митний союз	Існують єдині зовнішні тарифи, введені відносно третіх країн (МС, Спільнота і загальний ринок країн Карибського басейну та ін.)
Загальний ринок	Крім правил митного союзу, вводиться зняття обмежень на переміщення ресурсів, капіталу і праці. В даний час таким об'єднанням може називатися тільки Європейське співтовариство (ЄС).
Економічний союз	Інтеграційне співтовариство, в якому відсутні будь-які форми економічних дискримінацій. В даний час такого об'єднання немає, але найбільш близько до цієї форми співпраці підійшов ЄС.
Повна економічна інтеграція	Стадія повної економічної інтеграції є найбільш внутрішньо уніфікованою формою співпраці, вона відрізняється загальною соціальною, кредитно-грошовою, податковою політикою, єдиною стратегією економічного розвитку, має наднаціональні органи влади, які здійснюють керівництво економічним союзом

Джерело: [9]

Наразі, відомі найбільш очевидні закономірності економічної інтеграції: прагнення до об'єднання однотипних економік, що мають схожі рівні і типи соціально-економічного розвитку; поява, крім внутрішньо-економічного, ще й загального внутрішньогосподарського простору; можливість співіснування двох і більше об'єднань, укладених в загальних економічних кордонах одного співтовариства; існування непорушного правила послідовності етапів, згідно яких відбувається інтеграція; обов'язкове політичне зближення; поява наднаціональних керуючих та коригуючих загальну економічну політику органів, продиктована необхідністю регулювання процесів інтеграції та господарювання в рамках об'єднань.

Вкрай цікава така специфічна риса, притаманна процесам економічної інтеграції, як її асиметричність, можливість виходити з різних рівнів і рухатися з неоднаковою швидкістю, що випливають з поставлених завдань, ступеня розвитку економіки і суспільства, політичної та інституційної готовності держави, підготовленості громадянського суспільства. Тому прийнято вважати, що процеси інтеграції в будь-яких масштабах мають багаторівневу структуру [10, с. 35]. Цей висновок стосується й аграрних підприємств та є важливим для менеджменту їх соціально-економічної безпеки.

Висновки. Таким чином, зараз вже можна стверджувати, що інтеграція є об'єктивним процесом в агросфері та інших складових національного й світового сільського господарства. Вона бере початок в його інтернаціоналізації, однак характеризується надзвичайною різноманітністю швидкостей, етапів і невстановлених форми. І якщо міждержавна інтеграція та інтеграція мегарегіонів вже має певні наукові теорії, обґрунтування і моделі, то інтеграція аграрних підприємств всередині великої країни, що має багато різнохарактерних за багатьма показниками сільських територій, досі залишається в тіні наукових інтересів. Тим не менш, різноманітність територій притаманна багатьом державам, і необхідність проведення збалансованої регіональної політики можна вважати запорукою їх безпеки, національної та регіональної.

Література.

1. Лукінов І.І. Проблеми міжгосподарського кооперування і агропромислової інтеграції / І.І. Лукінов // Лукінов І.І. Вибрані праці : у 2 кн. Кн. 2. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – С. 385.
2. Корчевська Л.О. Методологічні питання економічної безпеки підприємства / Л.О. Корчевська, Г.В. Жосан // Вісн. економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 108-110.
3. Мармуть Л.О. Сільські території як важливий регіональний чинник продовольчої безпеки країни: розвиток та регулювання на засадах децентралізації / Л.О. Мармуть // Економіка АПК: міжнар. наук.-вир. жур. – 2016. – № 7. – С. 80-87.
4. Гуздь О.Є. Розвиток інтеграційних процесів в аграрній сфері України: виклики та перспективи / О.Є. Гуздь, О.С. Степасюк // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Вип. 3. – Т. 1. Економічні науки. – Полтава : ПДАА. – 2011. – С. 8-15.
5. Ігнатенко М.М. Вплив автоматизації обліку та фінансової звітності на безпеку підприємств / М.М. Ігнатенко, О.А. Сарапіна // Економічний вісник університету. – 2018. – Вип. 38. – С. 47-53.

6. Живко З.Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізм забезпечення та управління: [монографія] / З.Б. Живко. – Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2012. – 260 с.

7. Романюк І.А. Особливості відтворювального процесу в аграрному секторі / І.А. Романюк // Агросвіт: наук. жур. – 2016. – № 11. – С. 12-15.

8. Єлістратова Ю.О. Економічна безпека сільськогосподарських підприємств та її складові на макро- та мікрорівнях / Ю.О. Єлістратова // Інноваційна економіка. – 2010. – № 5. – С. 81-86.

9. Ткачук В.І. Економічна безпека та стійкість сільськогосподарських підприємств: [монографія] / В.І. Ткачук, О.А. Прокопчук, М.І. Яремова. – Житомир : «Видавництво «Волинь», 2013. – 276 с.

10. Деркач Т.В. Державне регулювання інтеграційних процесів на стратегічних агропродовольчих ринках / Т.В. Деркач, В.М. Лисюк, О.І. Павлов // Економіка харчової промисловості. – 2015. – № 3. – С. 32-41.

References.

1. Lukinov I.I. (2007). *Problemy mizhkhospodars'koho kooperuvannya i ahropromyslovyi intebratsiyi* [Problems of inter-farm collaboration and agro-industrial integration]. Kyiv : NNTs IAE, p. 385 [in Ukrainian].

2. Korchevs'ka L.O., & Zhosan H.V. (2010). Metodolohichni pytannya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva [Methodological issues of economic security of the enterprise]. *Visn. ekonomiky transportu i promyslovosti – Bulletin of the Economy of Transport and Industry*, No 29, pp. 108-110 [in Ukrainian].

3. Marmul' L.O. (2016). Sil's'ki terytoriyi yak vazhlyvyi rehional'nyy chynnyk prodovol'choyi bezpeky krayiny: rozvytok ta rehulyuvannya na zasadakh detsentralizatsiyi [Rural areas as an important regional factor in the country's food security: development and regulation on the basis of decentralization]. *Ekonomika APK – Economy AIC*, No 7, pp. 80-87 [in Ukrainian].

4. Hudz' O.Ye., & Stepasyuk O.S. (2011). Rozvytok intebratsiynykh protsesiv v aharniy sferi Ukrainy: vyklyky ta perspektyvy [Development of integration processes in the agrarian sector of Ukraine: challenges and perspectives]. *Naukovi pratsi Poltav's'koyi derzhavnoyi aharnoyi akademiyi – Scientific Papers of the Poltava State Agrarian Academy*, Vol. 3, No 1, pp. 8-15 [in Ukrainian].

5. Ihnatenko M.M., & Sarapina O.A. (2018). Vplyv avtomatyzatsiyi obliku ta finansovoyi zvitnosti na bezpeku pidpryyemstv [Influence of automation of accounting and financial reporting on enterprise safety]. *Ekonomichnyy visnyk universytetu – Economic Bulletin of the University*, No 38, pp. 47-53 [in Ukrainian].

6. Zhyvko Z.B. (2012). *Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: sutnist', mekhanizm zabezpechennya ta upravlinnya* [Economic security of the enterprise: the essence, mechanism of maintenance and management]. L'viv : L'vivs'kyi derzhavnyy universytet vnutrishnikh sprav, p. 260 [in Ukrainian].

7. Romanyuk I.A. (2016). Osoblyvosti vidtvoryuval'noho protsesu v aharnomu sektori [Features of the reproduction process in the agrarian sector]. *Abrosvit – Agrosvit*, No 1, pp. 12-15 [in Ukrainian].

8. Yelistratova Yu.O. (2010). Ekonomichna bezpeka sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv ta yiyi skladovi na makro- ta mikrorivnyakh [Economic security of agricultural enterprises and their components at macro and micro levels]. *Innovatsiyna ekonomika – Innovative economy*, No 5, pp. 81-86 [in Ukrainian].

9. Tkachuk V.I., Prokopchuk O.A., & Yareмова M.I. (2013). *Ekonomichna bezpeka ta stiykist' sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv* [Economic security and stability of agricultural enterprises]. Zhytomyr : «Vydavnytstvo «Volyn'», p. 276 [in Ukrainian].

10. Derkach T.V., Lysyuk V.M., & Pavlov O.I. (2015). Derzhavne rehulyuvannya intehratsiynykh protsesiv na stratehichnykh ahroprodovol'chyykh rynkakh [State regulation of integration processes in strategic agro-food markets]. *Ekonomika kharchovoyi promyslovosti – Economy of the food industry*, No 3, pp. 32-41 [in Ukrainian].

Анотація.

Антошкін В.К. Інтеграційні чинники та процеси у менеджменті зміцнення соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу.

У статті розглянуто інтеграційні чинники та процеси формування й зміцнення соціально-економічної безпеки аграрних підприємств. Виявлено їх прояви, відмінності, здійснено типологію та обґрунтовано важливість застосування у менеджменті зміцнення соціально-економічної безпеки на перспективу. Наведено приклади інтеграційних агроутворень та визначено їх ефективність. В їх якості запропоновано агрокорпорації та агрохолдинги з іноземним капіталом. Показано інноваційні та маркетингові (ринкові) конкурентні переваги таких утворень у менеджменті, у т.ч. з позицій соціально-економічної безпеки на національному, європейському, світовому аграрних ринках.

Ключові слова: суб'єкти агробізнесу, соціально-економічна безпека, менеджмент, інтеграційні чинники, процеси, конкурентні переваги, аграрний ринок.

Аннотация.

Антошкин В.К. Интеграционные факторы и процессы в менеджменте укрепления социально-экономической безопасности субъектов агробизнеса.

В статье рассмотрены интеграционные факторы и процессы формирования и укрепления социально-экономической безопасности аграрных предприятий. Выявлено их проявления, различия, осуществлено типологию и обоснована важность применения в менеджменте укрепление социально-экономической безопасности на перспективу. Приведены примеры интеграционных агрообразований и определены их эффективность. В их качестве предложено агрокорпорации и агрохолдинги с иностранным капиталом. Показано инновационные и маркетинговые (рыночные) конкурентные преимущества таких образований в менеджменте, в т.ч. с позиций социально-экономической безопасности на национальном, европейском, мировом аграрных рынках.

Ключевые слова: субъекты агробизнеса, социально-экономическая безопасность, менеджмент, интеграционные факторы, процессы, конкурентные преимущества, аграрный рынок.

Abstract.

Antoshkin V.K. Integration factors and processes in the management of strengthening the socio-economic security of agribusiness subjects.

In the article integration factors and processes of formation and strengthening of socio-economic safety of agrarian enterprises are considered. Their manifestations, differences, typologies have been revealed and the importance of application in management for strengthening of socioeconomic security in perspective has been substantiated. Examples of integration agro-formations are presented and their effectiveness is determined. In their quality agro-corporations and agroholdings with foreign capital are offered. The innovative and marketing (market) competitive advantages of such entities in management, including from the standpoint of socio-economic security in the national, European, world agrarian markets.

Key words: *agribusiness subjects, socio-economic security, management, integration factors, processes, competitive advantages, agrarian market.*

УДК 332.2.021

ЗЕМЕЛЬНА РЕФОРМА, ДОСВІД, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

**АНТОЩЕНКОВА В.В., К.Е.Н., ДОЦЕНТ.,
КРАВЧЕНКО Ю.М., К.Е.Н., СТ. ВИКЛАДАЧ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

Постановка проблеми в загальному вигляді. Земля, як довічний засіб виробництва повинна працювати і найголовніше забезпечувати віддачу, а отже господар повинен не вижимати з неї останні «соки», а хазяїнувати на ній, і так щоб не було соромно перед нащадками. Земельні ресурси мають специфічні особливості, які і відрізняють цей ресурс від інших засобів виробництва і відводять їй в сільськогосподарському виробництві і в економіці держави першочергове значення. Вже доведено століттями, що при дотриманні ефективних і ощадних технологій виробництва продукції, земля тільки покращує свої властивості. Однак потрібно точно визначитися, хто на землі господар. А отже, земельна реформа в Україні була і залишається надзвичайно актуальною. А враховуючи європейський вектор розвитку, запровадження ринку землі в Україні є неминучою дійсністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні в країнах з різним суспільно-політичним укладом існує різний рівень централізації та децентралізації управління земельними ресурсами та й

досвід проведення земельної реформи має свої особливості, а в багатьох випадках і недоліки. Земельні відносини виступають центром дослідження в величезній кількості наукових праць. Зокрема приділена велика увага світовому досвіду формування земельних відносин, як в розвинених країнах, так і в країнах які успішно розвиваються. Варто відмітити дослідження Я.М. Гадзало, Л.Я. Новоковського, Т.О. Паутової, Г.І. Шарий, Я. Голобородько та багатьох інших. І незважаючи на повноту досліджень вказаних науковців, питання проведення ефективної та своєчасної земельної реформи в Україні залишається відкритим.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є актуалізація питання проведення ефективної земельної реформи України, враховуючи світовий досвід та тенденції.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні земельна реформа розпочалась ще з прийняття Земельного кодексу Української Радянської соціалістичної Республіки в 1990 році. Саме в цьому законі прописувалося та затверджувалося право на землю у формі довічного успадкованого володіння, постійного володіння, а також постійного і тимчасового користування. Звичайно це було відправною точкою до формування власності на землю. Однак, варто зауважити, що успадковане володіння землею було нерівнозначне праву власності на неї і практично і теоретично земля залишалась в розпорядженні рад народних депутатів. В березні 1991 року Верховна Рада України приймає архіважливу Постанову «Про земельну реформу» для подальшого формування земельних і аграрних відносин в цілому. В цій постанові було вказано, що весь земельний фонд України визнавався як об'єкт земельної реформи, завданням якої є перерозподіл земель з метою створення умов для рівноправного розвитку різних форм господарювання на селі.

Земля є основним національним багатством і перебуває під особливим охороною держави, що визначено в Земельному кодексі України. Також зазначено, що використання права власності на землю не повинно шкодити правам і свободам інших громадян, інтересам суспільства, погіршувати природні якості землі та екологічну ситуацію. Відповідно до норм Земельного кодексу України, земельні відносини – це відносини щодо володіння, розпорядження та користування землею, вступати в які можуть громадяни, державні органи, органи місцевого самоврядування та юридичні особи [1].

Проведення земельної реформи є одним із напрямів дорожньої карти, визначеної Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020». Розробка й впровадження раціонального механізму державного

управління земельними ресурсами та формування ефективних земельних відносин в Україні залишається актуальним напрямом досліджень [2, с. 69].

Спільна аграрна політика країн Європейського Союзу особливо в земельних відносинах, в питаннях ринку земель сільськогосподарського призначення, покликана забезпечити вільний рух капіталу, сприяти розвитку підприємництва, конкуренції, верховенства приватної власності. Країни зацікавлені в міжнародних інвестиціях і вбачають в цьому лише позитивні наслідки для зростання економіки, тому більшість країн не вводить жодних обмежень в володінні земель сільськогосподарського призначення. Однак варто зауважити, що це відбувається в умовах досконалої законодавчої бази. У країнах, порівняно нових членів Європейського Союзу, як правило, вводяться обмеження щодо володіння сільськогосподарськими землями для іноземців, в тому числі і для громадян держав – членів Європейського Союзу. Так, у Чехії та Словаччині діє обмеження щодо іноземних фізичних та юридичних осіб, які не можуть купувати сільськогосподарську землю, що спрямовано на запобігання спекуляції сільськогосподарськими землями у державах – членах Європейського Союзу [3].

Коротко зупинимося на прикладах Нідерландів, Німеччини та Польщі. Саме ці країни, на нашу думку є вдалим прикладами функціонування ефективного ринку землі.

Варто зауважити, що в країнах Європейського союзу децентралізація є основною запорукою ефективного розвитку ринку землі, проведенню реформ, в тому числі і земельних. Регулюючі функції в землекористування покладені на представницькі органи територіальних громад та відповідні спеціалізовані установи: Словацький земельний фонд – в Словаччині, в Польщі – Агентство сільськогосподарської нерухомості, Литві – Національна земельна служба, в Латвії – Державна земельна служба, в Данії – Департамент консолідації земель. Отже, в цілому ринок землі в країнах ЄС є відкритим, або з частковими обмеженнями. Капіталістична трансформація в багатьох країнах призвела до значного зниження частки аграрного сектору в загальному ВВП країни, але при цьому створила умови для розвитку високопродуктивного сільськогосподарського виробництва. У всіх зазначених країнах поступово було створено або Ключові показники розвитку ринку землі представлені в табл. 1. Для порівняння представлено приклад Нідерландів, Німеччини та Польщі.

Таблиця 1

Ключові показники розвитку ринку землі

<i>Показники</i>	<i>Нідерланди</i>	<i>Німеччина</i>	<i>Польща</i>
Ціна с/г земель, дол./га	63700	32300	10300
Зайнятість в сільському господарстві, %	2	1,3	11,2
Тип ринку	відкритий	відкритий	відкритий з обмеженнями
Питома вага земель у приватній власності, %	89	49	81
Обмеження, щодо розміру земельної ділянки у приватній власності, га	відсутні	відсутні	до 500
Податок на придбання земель	6%	3,5 % від вартості угоди*	(тільки на продаж 2-3%)
Частка АПК у загальному ВВП, %	1,8	0,7	3,4

*Примітки: *податок на придбання землі не сплачується, якщо ціна угоди менше \$2,800.*

Джерело: розраховано за даними Statistical Databases (Faostat) [4] та Держслужби статистики України [5]

Так, аграрне виробництво в Нідерландах є високорозвиненим та високопродуктивним (продуктивність в п'ять разів вища за середню в Європі), а 89 % земель знаходиться в приватній власності. Частка сільськогосподарського виробництва в загальній структурі валового внутрішнього продукту становить приблизно 1,8 % і це при 2 % зайнятого на виробництві сільськогосподарської продукції населення. Ватро відмітити, що лібералізація ринку, відсутність обмежень щодо права власності на землю для іноземних осіб, сприяла зростанню вартості земель сільськогосподарського призначення в Нідерландах (64 тис. доларів за 1 гектар).

Ціна на землю формується виключно на ринку (дерегуляція) під впливом попиту та пропозиції. Покупець при купівлі земельної ділянки обов'язково сплачує податок в розмірі 6 % від ціни угоди. В законодавстві країни прописано, що є можливість не платити податок, однак при цьому гарантується покупцем цільове використання земельної ділянки, тобто покупець зобов'язаний на протязі 10 років займатися сільськогосподарським виробництвом.

Отже, досвід і політика Нідерландів, яка характеризується значною лібералізацією, та відкритістю, високими показниками

продуктивності та ефективності, є повчальним прикладом для розвитку ринку землі в Україні.

Аграрне виробництво Німеччини, яке характеризується використанням передових технологій та новітніх механізмів є одним з найдосконаліших прикладів проведення ефективної земельної реформи. Було пройдено багато спланованих етапів, прийнято чималу кількість законів та нормативно-правових актів, внесено значну кількість поправок, щоб створити високо лібералізований та високорозвинений ринок землі. Хоча відмінність в соціально-економічному становищі Східної та Західної Німеччини, в тому числі і в аграрному виробництві відчутна і зараз. Наразі в Німеччині переважають середні та великі ферми.

Ціна землі сільськогосподарського призначення в середньому становить 32 тис. доларів за 1 гектар і встановлюється виключно під впливом ринкових важелів. Не має жодних обмежень і по максимальній площі, і по площі землі в приватній власності. Хоча кожним федеральним районом встановлюються відповідні мінімальні площі земельних ділянок, однак ціни встановлюються ринком.

Серед групи порівняно нових країн-членів Європейського Союзу варто відмітити досвід Польщі, як індустріальної країни з розвиненим аграрним виробництвом (47,1 % – становлять сільськогосподарські угіддя). В аграрному секторі зайняті 11,2 % працівників, і вони формують 3,4 % валового внутрішнього продукту країни. Соціальну політику Польщі, і зокрема особливості земельних відносин, відрізняє той факт, що на протязі всього періоду соціалістичного управління, 75 % сільськогосподарських земель перебували в приватній власності. А отже і проведення земельної реформи в Польщі відбулось швидко і ефективно. Дивує той факт, що на протязі тривалого періоду (майже 12 років) вже будучи країною Європейського Союзу Польща відкрила ринок землі і для іноземців (травень 2016 року). При цьому, щоб запобігти внутрішньому диспаритету, виділялись на підтримку аграрного сектору найбільші серед країн ЄС видатки.

Наразі аграрний сектор Польщі представлений фермами сімейного типу, яким належить 80 % ріллі. Основна частина сільськогосподарських угідь країни розділена між понад 3 млн. приватних селянських господарств, площа яких в середньому становить менше 7 га. Це менше в 10 разів від площі раціонального фермерського господарства у країнах ЄС. Варто зауважити, що на розвиток фермерських господарств в Польщі впливає той факт, що

розмір земельної ділянки у власності однієї людини, відповідно до законодавства, не повинна перевищувати 500 га., хоча навіть такі землеволодіння скоріше виняток.

Земельна реформа є складним і багатограним комплексом заходів, спрямованих у своїй сукупності на реалізацію таких основних цілей: 1) здійснення переходу від виключно державної до різних форм власності на землю; 2) забезпечення соціально справедливого й економічно обґрунтованого перерозподілу земель і створення рівних умов для всіх форм господарювання на землі; 3) створення економічного та юридичного механізмів регулювання земельних відносин; 4) зупинення процесів деградації землі та інших пов'язаних з нею природних ресурсів, забезпечення їхнього відновлення й розширеного відтворення [7, с. 12].

Пріоритетним на етапі проведення земельної реформи є визначення того, як програма має орієнтуватися на людей і землю, тобто слід ставити ці два елементи. Варто визначити диференційовану потребу в землі залежно від територіального розміщення та необхідності (потреби) [8, с. 66]

За відсутності ринку земель, в Україні активно розвиваються орендні відносини. При цьому вартість оренди земель сільськогосподарського призначення розраховується на основі нормативно-грошової оцінки. Варто зауважити, що спираючись на досвід країн Європейського Союзу, орендні відносини і ринок землі можуть ефективно співіснувати в Україні, а ціна землі встановлюватися і різнитися за кількома критеріями: попит, територіальне розташування, природна родючість.

Висновок. Отже, земельна реформа, на відміну від багатьох інших, дає відчутні результати вже в перші роки, а отже і від вірного векторного спрямування залежить соціальний та економічний розвиток держави вже в найближчий час. Запровадження ринку землі забезпечує досягнення, як економічних, так і соціальних цілей. Однак досягти ефективного балансу надзвичайно складно, адже ці цілі практично суперечать одна одній. Так, соціальні цілі – це в першу чергу підвищення добробуту селян та дрібних землевласників, що буде сприяти подоланню соціальної нерівності в Україні. Економічні цілі – інтенсифікація та кооперація сільськогосподарського виробництва, що в свою чергу вирішить актуальні питання продовольчої безпеки країни, задовольнить вимоги внутрішнього ринку, призведе до підвищення прибутковості однак і буде сприяти розвитку латифундизму. Наразі в Україні правлять крупні агрохолдинги, як

найбільші латифундисти і дрібним господарствам надзвичайно складно конкурувати з такими формуваннями, навіть обираючи вільні перспективні ніші ринку аграрної продукції. Досвід проведення земельної реформи в країнах Європейського союзу беззаперечно повчальний і необхідний. Ринок землі в більшості країн ЄС є успішним прикладом відкритості та лібералізації, що призвела до високих результатів продуктивності та ефективного використання ресурсів у сільськогосподарському виробництві.

Література.

1. Земельний кодекс України: від 25 жовтня 2001 р. № 2768 // Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/276>.

2. Паутова Т.О. Земельна реформа в Україні: актуальність, проблеми та перспективи реалізації / Т.О. Паутова Г.І. Шарій // Інвестиції: практика та досвід. [Всеукраїнський науковий журнал]. – Київ, 2017. – № 15. – С. 69-73.

3. Постанова КМУ від 7 червня 2017 р. № 413. Стратегія удосконалення механізму управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/18-2018-%D0%BF>.

4. FAO, Statistical Databases (Faostat) [Electronic resource]. – Access mode: www.faostat.fao.org

5. Офіційний веб-сайт Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. Голобородько Я. Земельна реформа: зарубіжний досвід [Електронний ресурс] / Я. Голобородько // Аграрна газета. – Режим доступу: http://www.agrarnagazeta.com.ua/zemelna_reforma_zarubizhniy_dosvid.html.

7. Національна доповідь щодо завершення земельної реформи / За наук. ред. Л.Я. Новаковського. – К. : Аграр. наука, 2015. – 48 с.

8. Ruth Hall. Land reform how, and for whom? / Ruth Hall // Land demand, targeting and acquisition № 3. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.plaas.org.za/sites/default/files/publications-pdf/AC3.pdf>.

References.

1. Zemel'nyj kodeks Ukraïny [The Land Code of Ukraine]. (2001). zakon4.rada.gov.ua. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768> [in Ukrainian].

2. Pautova T.O., & Sharyj G.I. (2017). Zemel'na reforma v Ukraïni: aktual'nist', problemy ta perspektvyv realizacii' [Land reform in Ukraine: urgency, problems and prospects of realization]. *Investycii': praktyka ta dosvid – Investments: practice and experience*, No 1, pp. 69-73 [in Ukrainian].

3. Strategija udoskonalennja mehanizmu upravlinnja v sferi vykorystannja ta ohorony zemel' sil'skogospodars'kogo pryznachennja derzhavnoi' vlasnosti ta rozporjadzhennja nymy [Strategy for improving the management mechanism in the field of use and protection of agricultural land of state ownership and disposal]. (2017). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/18-2018-%D0%BF> [in Ukrainian].

4. FAO, Statistical Databases (Faostat). Retrieved from www.faostat.fao.org. [in English].

5. Oficijnyj veb sajт Derzhkomstatu Ukraї'ny [Official website of the State Statistics Service of Ukraine]. *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].

6. Goloborod'ko Ja. (2016). Zemel'na reforma: zarubizhnyj dosvid [Land reform: foreign experience] *Agrarna gazeta – Agrarian newspaper*. Retrieved from http://www.agrarnagazeta.com.ua/zemelna_reforma_zarubizhniy_dosvid.html [in Ukrainian].

7. Novakovs'kij L. (2015). Nacional'na dopovid' shhodo zavershennja zemel'noi' reformy [National Social Security Fund Completion of Land Reform]. Kiev: Agrarian science, p. 48 [in Ukrainian].

8. Ruth Hall (2017) Land reform how, and for whom? Ruth Hall. Land demand, targeting and acquisition. No 3. Retrieved from <https://www.plaas.org.za/sites/default/files/publications-pdf/AC3.pdf>. [in English].

Анотація.

Антощенко В.В., Кравченко Ю.М. Земельна реформа, досвід, тенденції та перспективи.

У статті розглядається актуальність і необхідність забезпечення проведення ефективної земельної реформи в Україні. Дослідження проведені спираючись на досвід успішних країн і їх рекомендації. Земельна реформа, на відміну від багатьох інших, дає відчутні результати вже в перші роки. Від вірного векторного напрямку залежить соціальний і економічний розвиток держави вже найближчим часом. Введення ринку землі забезпечує досягнення, як економічних, так і соціальних цілей. Так, соціальні цілі - це в першу чергу підвищення добробуту селян і дрібних землевласників, сприятиме подоланню соціальної нерівності в Україні. Економічні цілі - інтенсифікація і кооперація сільськогосподарського виробництва, що в свою чергу вирішить актуальні питання продовольчої безпеки країни, задовольнить вимоги внутрішнього ринку, призведе до підвищення ефективності і прибутковості.

Ключові слова: земля, земельна реформа, досвід, ринок землі.

Аннотация.

Антощенко В.В., Кравченко Ю.Н. Земельная реформа, опыт, тенденции и перспективы.

В статье рассматривается актуальность и необходимость обеспечения проведения эффективной земельной реформы в Украине. Исследования проведены опираясь на опыт успешных стран и их рекомендации. Земельная реформа, в отличие от многих других, дает ощутимые результаты уже в первые годы. От верного векторного направления

зависит социальное и экономическое развитие государства уже в ближайшее время. Введение рынка земли обеспечивает достижение, как экономических, так и социальных целей. Так, социальные цели – это в первую очередь повышение благосостояния крестьян и мелких землевладельцев, будет способствовать преодолению социального неравенства в Украине. Экономические цели – интенсификация и кооперация сельскохозяйственного производства, что в свою очередь решит актуальные вопросы продовольственной безопасности страны, удовлетворит требования внутреннего рынка, приведет к повышению эффективности и прибыльности.

Ключевые слова: земля, земельная реформа, опыт, рынок земли.

Abstract.

Antoshchenkova V.V., Kravchenko Yu.M. Land reform, experience, trends and prospects.

The article discusses the relevance and the need to ensure the implementation of effective land reform in Ukraine. The studies were carried out based on the experience of successful countries and their recommendations. Land reform, unlike many others, gives tangible results in the early years. The social and economic development of the state in the near future depends on the right vector direction. The introduction of a land market ensures the achievement of both economic and social goals. So, social goals - this is primarily the increase in the welfare of the peasants and small landowners, will contribute to overcoming social inequalities in Ukraine. The economic goals are the intensification and cooperation of agricultural production, which in turn will solve pressing issues of the country's food security, satisfy the requirements of the domestic market, and lead to increased efficiency and profitability.

Key words: land, land reform, experience, land market.

УДК 338.24:504.06

**ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ,
ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА РОЗВ'ЯЗАННЯ
ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ НА ВИРОБНИЦТВІ**

**АРТЕМЕНКО О.О., к.е.н., доцент,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останні десятиріччя характеризуються глибоким переосмисленням шляхів подальшого економічного розвитку суспільства. Це переосмислення знайшло своє втілення в сприйнятій світовою спільнотою концепції сталого розвитку. Відповідно до цієї концепції екологічна діяльність стає однією з важливіших задач управління виробництвом. Одним з загальновизнаних інструментів розв'язання екологічних проблем промислового виробництва є екологічний менеджмент.

В прийнятому на світовій конференції ООН з сталого розвитку «Порядку денному на XXI сторіччя» підкреслено, що «екологічний менеджмент слід віднести до ключової домінанти сталого розвитку і одночасно до вищих пріоритетів промислової діяльності і підприємництва».

Екологічний менеджмент (ЕМ) — складова частина системи менеджменту організації, що реалізує задачу підтримки конкурентоспроможності організації, що задається екологічними аспектами її діяльності.

Предметом ЕМ є екологічні (природоохоронні, ресурсозберігаючі) сторони діяльності підприємства (організації), продукція, що виробляється і послуги, що надаються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В свої роботах відомі вчені — економісти велику увагу приділяють управлінню виробництвом ставлячи на перші місця екологічну діяльність. Екологічному менеджменту присвячені наукові труди вітчизняних науковців: В.Я. Шевчука, Ю.М. Саталкіна, В.М. Навроцького, Н.Н. Петрушенко, В.А. Лукьянихина, Б.М. Андрушкова, Н.Б. Кірич ; та зарубіжних: Н.В. Пахомової, А. Эндреса, К. Рихтера, Д. Зеркалова. Науковці зазначають що система екологічного менеджменту (СЕМ)— це частина загальної системи менеджменту, що включає в себе організаційну структуру, планування діяльності, розподіл відповідальності, практичну роботу, а також процедури, процеси та ресурси для розробки, впровадження, оцінки досягнутих результатів реалізації і вдосконалення екологічної політики, її цілей і задач.

Формування цілей статті. Впровадження системи екологічного менеджменту (СЕМ) є процесом абсолютно добровільним і рішення про необхідність створення СЕМ приймається керівництвом підприємства (організації).

Екологічна політика підприємства має бути документованою, зрозумілою і відомою не тільки персоналу і партнерам, але й усім зацікавленим сторонам (стейкхолдерам). Зацікавлена сторона — це особа або група осіб(фізичні або юридичні), які мають можливість заявляти фірмі про свої права і інтереси відносно її теперішньої і майбутньої діяльності. Екологічна політика — це сукупність основних принципів, намірів та зобов'язань підприємства, що є основою для розробки власних екологічних цілей і завдань. Створення систем ЕМ стандартизоване, підприємства можуть пройти процедуру сертифікації на відповідність стандарту.

Міжнародний стандарт — стандарт розроблений міжнародною

організацією стандартизації. Найвідомішою з них є International Organization for Standardization (ISO).

Міжнародні стандарти допомагають долати технічні бар'єри в міжнародній торгівлі, що спричиняються відмінностями стандартів розроблених окремо кожною нацією.

Протягом 90-х років XX століття у галузі екологічного управління було розроблено:

- BS 7750 – британський стандарт (перша версія – березень 1992 року);
- EMAS – стандарт Євросоюзу (перша версія – 1993 року);
- IS 310 – ірландський стандарт (1994 рік);
- CSA Z750 94A – канадський стандарт (1994 рік);
- ISO 14000 – серія стандартів Міжнародної організації з стандартизації (1996 рік), ін.

Практика ЕМ в європейських країнах орієнтована переважно на дві стандартні системи ЕМ:

Європейська схема екологічного менеджменту і аудиту EMAS і Міжнародні стандарти ISO серії 14000. Крім того в практиці багатьох країн знайшли застосування Британський стандарт в області систем екологічного менеджменту BS 7750 і CEMCleaner Production (Чистіше виробництво)

EMAS є документом європейським. Центральним його елементом є створення і розвиток системи організації і управління виробництвом, що враховує строге дотримання ухвал з охорони довкілля, що діють. Організації беруть на себе відповідальність за охорону довкілля і прагнуть до безперервного поліпшення цієї діяльності.

Серія міжнародних стандартів систем екологічного менеджменту ISO 14000 включає п'ять груп стандартів:

- 1) системи екологічного менеджменту;
- 2) екологічний аудит і екологічна оцінка;
- 3) екологічне маркування і декларування;
- 4) оцінка екологічної результативності;
- 5) оцінка життєвого циклу продукції і послуг;
- 6) словник.

Центральним документом серії вважається ISO 14001 – «Специфікації і керівництво по використанню систем екологічного менеджменту». На відміну від решти документів серії стандартів ISO 14000, всі його вимоги є таким, що підлягають аудиту, тобто передбачається, що відповідність або невідповідність до них

конкретної організації може бути встановлено з високим ступенем визначеності. Саме відповідність стандарту ISO 14001 є предметом формальної сертифікації. Решта всіх стандартів серії ISO 14000 має рекомендаційний характер і вони розглядаються як допоміжні.

Принципова відмінність стандартів EMAS і ISO 14000:

- EMAS діє на території ЄС і є частиною його чинного законодавства. Тому компанії, що розташовані за межами країн-членів ЄС або орієнтуються на неєвропейські ринки, найчастіше зупиняють свій вибір на міжнародному сертифікаті ISO 14000. В Україні стандарти серії ISO 14000 мають статус ДСТУ.

- EMAS вимагає дотримання всіх законів, що діють, тоді як стандарт ISO 14000 лише закликає до цього і чекає виконання законів.

- Відповідно до ISO 14000 єдиним документом, який повинен бути доступний громадськості, є екологічна політика організації. EMAS вимагає публікації екологічної декларації, в якій повинні бути надані всі необхідні дані, результати і цілі підприємства. Декларація повинна бути перевірена і підтверджена зовнішніми незалежними екологічними експертами (службами).

- EMAS виставляє вимогу безперервної модернізації виробництва, поліпшення умов виробництва для підвищення внеску підприємства в охорону довкілля.

Відповідно до ISO 14000 потрібне тільки безперервне поліпшення системи ЕМ.

ВЕМАС присутня вимога екологічного аудиту не менш як один раз на 3 роки.

ВІСО ця вимога не закріплена стандартом, хоча аудит необхідний для підтвердження реєстрації.

Етапи створення і функціонування СЕМ по ISO 14000.

Екологічна політика. На першому етапі створення системи ЕМ організація повинна виробити екологічну політику. Екологічна політика – це спеціальний документ про наміри і принципи організації, який повинен служити основою для екологічно значущих дій організації і визначення екологічних цілей і завдань.

При виробленні екологічної політики береться до уваги:

- Призначення організації, її погляди, основні цінності і переконання;

- Відношення організації до охорони довкілля, ресурсозбереження і екологічної безпеки;

- Загальні природоохоронні цілі організації;

- Урахування вимог стейк-холдерів і встановлення з ними зв'язку.

Як можливі цілі і завдання в екологічній політиці можуть бути присутніми:

- Зобов'язання з проведення аудиторських перевірок і оцінки результативності екологічних дій;
- Зобов'язання з взаємодії з місцевими і регіональними властями, обліку місцевих і регіональних умов;
- Зобов'язання із забезпечення безпечних для здоров'я робочих умов праці;
- Зобов'язання з навчання персоналу і торгових партнерів;

На стадії планування необхідно: вибрати екологічні аспекти, які враховуватимуться при роботі СЕМ;

- створити і підтримувати в робочому стані систему «відстеження» вимог законодавчих актів, що постійно змінюються;
- визначити цільові і планові екологічні показники;
- виробити програму управління довкіллям. Ця програма повинна включати:

- розподіл відповідальності за досягнення цільових і планових екологічних показників;
- засоби і терміни їх досягнення;
- постійне поліпшення аналізу з боку керівництва;
- проведення перевірок і корегувати дії в виробництві;
- впровадження і функціонування системи управління навколишнім середовищем. На цьому етапі відбувається:
- розподіл між конкретними людьми обов'язків, відповідальності і повноважень;
- визначення потреб в навчанні персоналу;
- встановлення системи внутрішнього зв'язку між різними рівнями і підрозділами організації;
- визначення стадій технологічного процесу і видів діяльності, які пов'язані з основними екологічними аспектами.

Після цього організація повинна побудувати й забезпечити функціонування системи, що дозволяє визначати можливості виникнення катастроф і аварійних ситуацій.

Проведення перевірок і коригуючих дій. На цьому етапі відбувається створення і підтримка в робочому стані системи регулярного моніторингу операцій і видів діяльності, які можуть істотно впливати на навколишнє середовище. Завершальною стадією етапу перевірок і коригувань є аналіз системи екологічного менеджменту з боку керівництва з метою забезпечення постійної адекватності і ефективності системи екологічного менеджменту.

- Зобов'язання із забезпечення безпечних для здоров'я робочих умов праці;
- Зобов'язання з навчання персоналу і торгових партнерів;
- Специфічні зобов'язання в області енергозбереження, відходів, землекористування, економії водних ресурсів, тощо.

Відповідно до стандарту в екологічній політиці обов'язково повинні бути присутніми зобов'язання:

- Відповідати правовим нормам і іншим вимогам, які зобов'язується дотримувати організація, пов'язаним з екологічними аспектами її діяльності, продукції і послуг, або перевиконання цих вимог;
- Запобігати забрудненню;

Висновки. Екологічна політика повинна:

- Відповідати характеру, масштабу і впливу на довкілля від діяльності організації, її продукції або послуг;
- Бути документально оформленою, впроваджуватися і підтримуватися;
- Бути доведеною до відома тих, хто працює на організацію або від її особи;
- Бути доступною громадськості.

Екологічна політика, цілові й планові показники, навчання, комунікація, операційний контроль і програми моніторингу повинні ґрунтуватися головним чином на знанні значущих екологічних аспектів організації. Необхідно враховувати аспекти, пов'язані з діяльністю, продукцією і послугами організації, такими як:

- конструкція і розробка;
- технології виготовлення;
- упаковка і транспортування;
- екологічна ефективність і практичні методи підрядчиків і постачальників;
- збір і видалення відходів;
- видобування і розподіл сировини і природних ресурсів;
- розподіл, використання і утилізація;
- жива природа і біологічна варіативність.

При встановленні критеріїв значущості екологічних аспектів організація повинна враховувати наступне:

1) екологічні критерії (такі як масштаби, серйозність і тривалість дії, або тип, розмір і частота виникнення екологічного аспекту);

2) відповідні правові вимоги (такі як обмеження по викидах в ліцензіях або нормах, тощо).

Література.

1. Офіційний портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>
2. Закон України «Про екологічний аудит» // ВВР України. – 2004. – № 45. – ст. 500.
3. Екологічний аудит: [Підручник] / В.Я. Шевчук, Ю.М. Сатакін, В.М. Навроцький. – К. : Вища школа, 2000. – 344 с.
4. Пахомова Н.В. Экологический менеджмент / Н.В. Пахомова, А. Эндрес, К. Рихтер. – СПб. : Питер, 2003 – 544 с.
5. Лукьянихин В.А. Экологический менеджмент: принципы и методы / В.А. Лукьянихин, Н.Н. Петрушенко. – Сумы: Ун-тская книга, 2004 – 408 с.
6. Андрушків Б.М. Економічна та майнова безпека підприємства та підприємництва. Антирейдерство / Б.М. Андрушків, Л.Я. Малюта та ін. – Тернопіль : Вид.: Терно-граф, 2008. – 424 с.
7. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» (із змін та допов.) від 25 червня 1991 р. № 1264-XII. // Екологічне управління та безпека бізнесу – 336 с.
8. Зеркалов Д. Рейдер. Международная и национальная безопасность / Д. Зеркалов. – К., 2007. – 312 с.
9. Кирич Н.Б. Екологічний менеджмент: еколого-економічні засади раціонального природокористування: [Навчальний посібник] / Н.Б. Кирич, І.А. Кінаш, О.Б. Погайдак. – Тернопіль : ТзОВ «Терно-граф», 2011. – 268 с.

References.

1. Oficijnyj portal Verhovnoi' Rady Ukraïny [Official portal of the Verkhovna Rada of Ukraine]. *rada.gov.ua*. Retrieved from <http://rada.gov.ua> [in Ukrainian].
2. Zakon Ukrainy «Pro ekolohichni audyt» [Law of Ukraine «On Environmental Audit»] (2004). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Information from the Verkhovna Rada of Ukraine*, No 45, p. 500 [in Ukrainian].
3. Shevchuk V.Ya., Satalkin Yu.M., & Navrotskyi V. M. (2000). *Ekolohichniy audit [Environmental audit]*. Kyiv: Vyshcha shkola, p. 344 [in Ukrainian].
4. Pakhomova N.V., Endres A., & Rykhter K. (2003). *Jekologicheskij menedzhment [Ekologicheskij menedzhment]*. Saint Petersburg: Pyter, p. 544 [in Russian].
5. Lukyanihin V.A., & Petruschenko N.N. (2004). *Jekologicheskij menedzhment: principy i metody [Environmental Management: Principles and Methods]*. Sumy: Un-tskaya kniga, p. 408 [in Russian].
6. Andrushkiv B.M., Maliuta L.Ia. et al. (2008). *Ekonomichna ta mainova bezpeka pidpriemstva ta pidpriemnytstva. Antyreiderstvo [Economic and property security of enterprise and entrepreneurship. Anti-crap]*. Ternopil: Vyd.Terno-hraf, p. 424 [in Ukrainian].
7. Zakon Ukrainy «Pro okhoronu navkolyshnoho pryrodnoho seredovyshcha» vid 25.06. 1991 № 1264-KhII [The Law of Ukraine «On the Protection of the Environment» from 05.06.1991 No 1264-KhII].

Ekolohichne upravlinnia ta bezpeka biznesu – Environmental management and business security, p. 336 [in Ukrainian].

8. Zerkalov D. (2007). *Mezhdunarodnaya i natsionalnaya bezopasnost* [International and national security]. Kyiv, p. 312 [in Russian].

9. Kyrych N.B., Kinash I.A., & Pohaidak O.B. (2011). *Ekolohichniy menedzhment: ekolo-bo-ekonomichni zasady ratsionalnogo pryrodokorystuvannya* [Ecological management: ecological and economic principles of rational nature management]. Ternopil : TzOV «Terno-hraf», p. 268 [in Ukrainian].

Анотація.

Артеменко О.О. Екологічний менеджмент, як основна складова розв'язання екологічних проблем на виробництві.

В статті представлені найбільш поширені міжнародні стандарти та рекомендації щодо систем екологічного менеджменту. Розкриті сфери застосування, основні принципи, спільні риси й відмінності. детально розглянуті вимоги стандартів серії ISO 14000 та освоєння підходів до практичного використання стандартів на підприємствах. Особливу увагу приділено визначенню вимог до екологічної політики й підстав для її розробки.

Ключові слова: екологічний менеджмент, екологічна політика, економічний ефект, стандарти.

Аннотация.

Артеменко А.А. Экологический менеджмент как основная составляющая решения экологических проблем на производстве.

В статье представлены наиболее широко употребляемые международные стандарты и рекомендации относительно систем экологического менеджмента. Раскрыты сферы применения, основные принципы, общие сходства и отличия. Конкретно рассмотрены требования стандартов серии ISO 14000 и освоение путей к практическому использованию стандартов на предприятиях. Особое внимание уделено требованиям к экологической политике и основам для ее разработки.

Ключевые слова: экологический менеджмент, экологическая политика, экономический эффект, стандарты.

Abstract.

Artemenko O.O. Ecological management as the main component of solving environmental problems in the production.

The article presents the most common international standards and recommendations for environmental management systems. The scope of application, basic principles, common features and differences are revealed. Detailed requirements of the standards of the ISO 14000 series and the development of approaches to the practical use of standards at the enterprises are considered in detail. Particular attention is paid to defining the requirements for environmental policy and the grounds for its development.

Key words: ecological management, ecological policy. economic effect, standards.

СУСПІЛЬНІ РИНКОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ: ГЛОБАЛЬНИЙ КОНТЕКСТ

***БАТЮК Л.А., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
КВЯТКО Т.М., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
БАБКО Н.М., К.Е.Н.,***

***ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІАБСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Постановка проблеми у загальному вигляді. На межі століть і тисячоліть два потужних трансформаційних процеси змінили світове суспільне господарство. З одного боку, криза і розпад традиційної системи соціалізму обумовили виникнення надзвичайно болючого за характером, способами і формами переходу великої кількості країн до системи ринкових відносин, з іншого – ринково зрілі країни вступили в не менш болючу стадію формування постіндустріального господарювання. І процеси ринкової трансформації, і феномен господарської глобалізації усвідомлені світовою суспільною думкою. Про це свідчить хоча б той факт, що лише у 2000 р. у світовій літературі з'явилося більше 200 фундаментальних монографій, присвячених дослідженню процесів глобалізації. Число ж наукових статей, конференцій, обговорень на сьогоднішній день підрахувати не можливо. Однак істина суть і механізми розгортання суспільних ринкових трансформацій в контексті глобалізації залишаються не повністю дослідженими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інтерес наукової спільноти до причин, механізмів розвитку та наслідків глобалізації сприяв появі великої кількості робіт, присвячених даному питанню. Серед них публікації таких зарубіжних та вітчизняних авторів як Дж. Стігліц, С. Амін, А.Г. Франк, Р. Робертсон, М. Уотерс, В.Р. Сіденко, Ю.В. Павленко, Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, А.М. Колот, І.О. Бочан, І.Р. Михасюк, Н.А. Навроцька та багато інших.

У науковому середовищі проявляється неоднозначність в оцінці процесів глобалізації, зокрема в контексті інтерпретації її наслідків.

Сучасний етап розвитку процесів глобалізації у світі Доповіді Генерального секретаря ЮНКТАД може розглядатися як перехідний, зумовлений уроками, які надала світові перша у ХХІ ст. світова

фінансова криза, що розпочалася у 2007 р. і наслідки якої досі не подолані. У Доповіді робиться висновок про необхідність переходу від діночої глобалізації, яка характеризується відірваністю фінансових ринків від реальної економічної ситуації, до глобалізації з акцентом на стабільний і всеохоплюючий розвиток. Також обґрунтовується відхід від тієї неоліберальної стратегії світового розвитку, яка почала активно запроваджуватися у практику міжнародних відносин з 70-х рр. ХХ ст. і на певному етапі сприяла світовому розвитку, але в сучасних умовах виявилася неефективною [1].

В.Р. Сіденко вважає, що нинішня неоліберальна глобалізація, що розвивається у формі вестернізації (американізації), здійснюється у світогосподарській структурі, в якій відбувається експансія назовні ендегенно упорядкованих економік країн глобальних лідерів (передусім США) і зростаюча екзогенізація розвитку країн «глобальної периферії», при якій основні ресурси економічного розвитку формуються безпосередньо або опосередковано під впливом зовнішніх, незалежних від певної національної економіки, імпульсів. В результаті як загальна якісна траєкторія розвитку, так і кількісні параметри росту визначаються переважно не рамками моделі, яка відображає національну економічну політику, а рамками індукованих в економіці ефектів, що породжуються країнами-глобалізаторами» [2, с. 313]. Використаний у цьому визначенні глобалізації термін «країни-глобалізатори» підтверджує висловлену науковцями думку про те, що глобалізація є продуктом демократичної революції в інституціональній сфері, здійсненої найбільш розвиненими суспільствами [3, с. 6].

При цьому Дж. Стігліц наголошує, що якщо глобалізація впроваджуватиметься так, як це робилося досі, якщо ми й далі не вчитимемося на власних помилках, глобалізація не тільки не сприятиме економічному розвитку, вона продовжуватиме спричиняти бідність і нестабільність. Без реформ існуюча негативна реакція накопичуватиметься, а невдоволення глобалізацією зростатиме [4, с. 233].

Дослідженням та порівнянням сучасних наукових підходів щодо трактування категорії «глобалізація», формування процесів глобалізації, аналізу еволюційних змін присвячено багато наукових праць. Проте, не зважаючи на численні результати досліджень, наявність певних неузгодженостей, питань, що не знайшли належного висвітлення як на теоретичному, так і на практичному рівні, актуалізує продовження досліджень у даному напрямку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення основних протиріч суспільних ринкових трансформацій на сучасному етапі розвитку процесів глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Передбачалося, що процеси гіперінфляції та масової приватизації, які розгорнулися на пострадянському економічному просторі в 1990-ті рр., мають зумовити трансформацію системи традиційного соціалізму в господарську систему соціального ринкового господарства. Водночас у системі ринкового господарства позначився перехід від індустріального до постіндустріального суспільства. Під впливом процесів масової приватизації в ході неоліберальної революції розгорнулася інверсійна за своїм характером ринкова трансформація [5]. Наприкінці XX ст. патерналістська модель соціальної держави в ринково зрілих країнах поступово стала мігрувати в бік моделі ефективної держави.

Кожен етап трансформації світового господарства характеризується як загальними, так і специфічними протиріччями. Визначимо найбільш масштабні і гострі протиріччя, породжувані глобальним економічним розвитком. Перш за все – це поглиблення антагонізму між глобальною експансією монополій і національним економічним суверенітетом країн світу. Діяльність сучасних ТНК, зорієнтована на реалізацію ними стратегій глобальної експансії, тягне за собою ослаблення регулюючої ролі національних держав в міжнародних економічних відносинах. В результаті національні економічні інтереси трансформуються у відповідності з інтересами міжнародних монополій [6, с. 326].

Глобальний капітал, концентруючись в руках міжнародних фінансово-промислових олігархічних груп, породжує асиметрію в масштабах виробництва ВВП і ВНП країн. Таким чином, економічна глобалізація, з одного боку, «розмиває» одні функції держави і змушує делегувати частину державних повноважень на наднаціональний рівень, а з іншого – обумовлює необхідність посилення інших її функцій заради збереження стабільності і стійкості всієї світової системи.

Більша частина глобального національного доходу припадає на розвинені країни. За останні чверть століття в середньому на розвинені економіки припадає майже три чверті, на країни, що розвиваються і ринки, що формуються – менше третини світового ВНД. У 2015 р. на частку країн з високим рівнем доходів припадало понад 2/3 глобального показника, із середнім рівнем доходів – близько 1/3, а на країни з низьким рівнем доходів – всього 0,5%. На

Північну Америку і Європейський союз приходиться по 1/4 світового ВНД. У сукупності на ці два регіони припадає 1/2 глобального ВНД.

Сектор ТНК сучасної світової економіки – це понад 100 000 материнських компаній і близько 900 000 підконтрольних їм зарубіжних афілійованих підприємств, розосереджених по всьому світу. Для порівняння: на початок 90-х рр. XX ст. в світі налічувалося близько 35 000 ТНК і трохи більше 150 000 залежних від них іноземних підприємств. За останні 25 років кількість головних ТНК збільшилася в 3 рази, а кількість їх зарубіжних філій – в 5 разів.

Наступним протиріччям глобального економічного розвитку є загострення міжнародної конкуренції як між монополіями, так і між глобальним фінансово-олігархічним капіталом і немонополізованим сектором. Так, ефективність реалізації міжнародними монополіями глобальних стратегій залежить від їх конкурентних позицій в найбільш прибуткових галузях економіки з високою продуктивністю праці, інноваційною оснащеністю виробництва, сучасними методами його організації та управління і відносно низькими виробничими витратами. Прагнучи досягти панування у світовій економічній системі, глобальний капітал підпорядковує своїм монополістичним інтересам дрібний і середній немонополізований сектори. Це проявляється в тому, що глобальні монополії за рахунок зростаючої плановірності своєї фінансово-господарської діяльності, свідомого обмеження обсягів виробництва, реалізації узгодженої політики капіталовкладень і механізмів трансфертного ціноутворення в самостійному режимі формують глобальний попит і глобальну пропозицію на свої товари і послуги. Вони визначають динаміку та вектори розвитку найважливіших секторів світового господарства, а також диктують напрямки міжгалузевого та міжрегіонального переливу глобального капіталу.

Серед протиріч, які породжує глобальний економічний розвиток, слід виділити і загострення конфлікту інтересів глобального капіталу і міжнародного контингенту найманих працівників. Глобальний капітал, як правило, направляється в ті центри концентрації робочої сили, де вона значно дешевше в порівнянні з вартістю робочої сили в країні базування ТНК, так як ключовим компонентом стратегій міжнародних монополістичних структур є суворе економія витрат, перш за все, за рахунок скорочення фонду оплати праці. Наприклад, за 1993-2011 рр. частка іноземної робочої сили в сукупній зайнятості 10 найзначніших світових монополій зросла з 36,0% до 62,5%, при тому що список найприбутковіших

корпорацій і корпорацій – найбільших роботодавців зазвичай не збігається. У цілому в період глобальної економічної кризи 2007-2011 рр. до скорочення іноземної зайнятості вдався цілий ряд автомобільних концернів, будівельних компаній, консалтингових фірм і фінансових установ. Зменшення зайнятості в міжнародних монополіях як найбільших світових роботодавців може привести в недалекому майбутньому до поступового скорочення в загальносвітовому масштабі чисельності представників середнього класу.

Характерною особливістю глобального економічного розвитку є протиріччя між глобалізацією і регіоналізацією міжнародної економічної діяльності. Національні економіки більшості країн світу стають все більш відкритими, про що свідчать: невпинний ріст частки товарного експорту в світовому ВВП (від 7,9 % у 1913 р до 9 % в 1929 р., 10 % в 1950 р., 14,5 % в 1970 р. і 19 % – на початку XXI ст.); нарощування щорічних обсягів прямих іноземних інвестицій (з 57 млрд. дол. США в 1980 р. до 1524 млрд. у 2011 р.); розвиток багатонаціонального підприємництва на основі розширення і диверсифікації діяльності ТНК; кількісне наростання еміграційних процесів, стрімке збільшення капіталізації світового фінансового ринку та ін.

Поглиблення глобалізаційних процесів в світі відбувається на тлі посилення фрагментації світового господарства, яка найбільш яскраво втілюється в активізації регіональних інтеграційних процесів. При цьому, незважаючи на номінальні показники, які характеризують високу відкритість національних економік країн-членів регіональних угруповань, циркуляція товарних, інвестиційних і міграційних потоків обмежується переважно рамками таких інтеграційних блоків.

Слід також відзначити досить суперечливе поєднання стихійності глобального економічного розвитку і відносної планомірності національного і регіонального розвитку. Регіональні інтеграційні союзи, передбачаючи забезпечення найбільш сприятливих умов для реалізації міжнародного співробітництва країн у регіональному масштабі, формують систему міждержавних інтернаціональних відтворювальних зв'язків, регулюють просування продукції інтернаціонального виробництва по всіх фазах суспільного відтворення і формують відповідні інститути координації зусиль країн з розробки і реалізації стратегії економічного розвитку, а також з вирівнювання внутрішньорегіональних соціально-економічних диспропорцій.

Ще одне протиріччя глобального економічного розвитку – поглиблення антагонізму між найбіднішими і найбагатшими представниками глобального соціуму, що є проявом соціальної поляризації як однієї з детермінант глобальних асиметрій. Так лише 1/5 частина світового населення споживає сьогодні 85 % ресурсної бази планети, а активи 3-х найбагатших людей планети перевищують сукупний обсяг ВВП 48 бідних країн (де проживає 600 млн. світового населення). У світі, як і раніше, поширені крайнє зубожіння, недоїдання і неграмотність. В середньому близько 20 % всього населення недоїдає; 1,3 млрд. людей у країнах, що розвиваються не мають доступу до чистої води; доходи 1,3 млрд. людей не перевищують 1 дол. США/день; більше 120 млн. осіб – безробітні і 1 млрд. – неграмотні [7].

Важливим індикатором антагонізму між найбіднішими і найбагатшими представниками глобального соціуму є поглиблення соціальної поляризації на країновому і міжкраїновому рівнях. Незважаючи на те, що для більшості населення відсталих країн світу глобалізація пов'язана з поступовим підвищенням життєвих стандартів, проте вона висвічує цілий ряд протиріч в соціальній сфері цих держав, загострюючи расову та релігійну ворожнечу. Таким чином, поглиблення антагонізму між найбіднішими і найбагатшими представниками глобального соціуму слугує основою асиметрії в рівнях індивідуальних доходів власників великого капіталу, топ-менеджерів іправлячих еліт, з одного боку, і найманих працівників – з іншого.

У ряді протиріч, властивих глобальному економічному розвитку, слід виділити антагонізм між глобальними та національними економічними інтересами. Він є основою асиметрії між економічною самодостатністю і автономністю розвинених держав світу і посилюється залежністю від зовнішніх ринків країн, що розвиваються. Так, сучасний постіндустріальний світ формується як відносно замкнута господарська система, елементи якої взаємодіють насамперед з тими країнами і регіонами, які вже досягли або здатні в недалекому майбутньому досягти такого самого рівня економічного і технологічного розвитку. Так, на країни з високими доходами, де проживає лише 19 % світового населення, припадає близько 74 % глобальної торгівлі товарами і послугами, майже 77 % прямих іноземних інвестицій і майже 90 % портфельних інвестицій. Відповідні показники для держав із середніми доходами становлять лише 15,6 %, 12,5 %, 4,2 %, а для країн з низькими доходами – 2,7 %, 1,1 % і 0,01 % [8].

Найбільші абсолютні обсяги експорту товарів і послуг та найбільш вагома його частина в світовому експорті групи провідних держав світу обумовлені їх спеціалізацією під впливом сучасної фази науково-технічного прогресу на виробництві високотехнологічної, наукомісткої продукції, в якій закладена висока додана вартість. Саме між такими країнами сформувалися найбільш стійкі відносини обмінного характеру, що проявляється в їх відособленості від решти світу (так, питома частка їх взаємного товарообігу в загальному обсязі експорту постійно збільшується: в 1953 р. цей показник становив 38 %, в 1963 р. – 49 %, 1973 р. – 54 %, 1990 р. – 76 %). У результаті лише 5 % торгових потоків, які починаються або закінчуються на території однієї з 29 країн-учасниць ОЕСР, виходять за межі даної угруповання.

Ще більша відокремленість розвинених держав від інших країн світового господарства спостерігається в інвестиційних та міграційних потоках, що підтверджується неухильним зниженням частки країн, що розвиваються в загальному обсязі світових капіталовкладень. Так, якщо в 1970 р. вона становила 25 %, то в 1980-х рр. скоротилася до 17 %. А в 1990-х рр. сумарні обсяги взаємного інвестування США, європейських країн і Японії, а також інвестиції в країни Південно-Східної Азії з дешевою робочою силою (Сінгапур, Китай, Малайзія, Індонезія, Таїланд, Гонконг, Тайвань) забезпечили майже 95 % світового обсягу прямих іноземних інвестицій. І хоча в середині 1990-х рр. відзначалася певна переорієнтація інвестиційних потоків на користь країн Східної Європи, частка держав, які не належать до ОЕСР, в світовому обсязі прямих зарубіжних інвестицій на сьогодні не перевищує 5 %.

Що ж стосується динаміки міграційних процесів, то в останні десятиліття фіксується динамічне зниження трудової міграції громадян розвинених країн світу. Європейський Союз, в якому внаслідок відсутності будь-яких обмежень на міграцію людського ресурсу всього 2 % її громадян залучені до процесів зовнішньої трудової еміграції. Це свідчить про остаточне вичерпання потенціалу економічної міграції розвинених країн світу через досягнення ними високого рівня матеріального добробуту. Крім того, слід враховувати і широке поширення інформаційних технологій у виробничому процесі розвинених країн світу, які дозволяють високоосвіченим працівникам здійснювати свою діяльність без зміни фізичного місця перебування.

Техноглобалізм, з одного боку, мобілізує світовий інтелектуальний потенціал, а з іншого – є причиною наростання

міждержавної технологічної асиметрії. Вона проявляється в протиріччі між концентрацією технологічного ресурсу в розвинених країнах і його відтоком з відсталих країн. Це знаходить вияв у збільшенні структурного безробіття і підриві техніко-технологічної безпеки останніх. Структурне безробіття є результатом істотного розширення меж використання сучасних інноваційних технологій і витіснення зі сфери зайнятості численної кількості працівників, які виявилися непристосованими до технічного прогресу і постійних змін в умовах праці, а тому приреченими на безробіття.

Сфера фінансів, будучи найбільш мобільною ланкою суспільного відтворення, сьогодні демонструє все більшу незалежність від впливу макроекономічної політики держав світу. Самостійно визначаючи параметри глобальних фінансових агрегатів, вона здатна забезпечити собі отримання надприбутків і уособлює таке протиріччя глобального економічного розвитку, як поглиблення нерівномірності розвитку фінансового і реального секторів глобальної економіки. Це виражається у випереджаючому зростанні світового фінансового ринку в порівнянні зі світовим виробництвом, в посиленні нерівномірності нагромадження виробничого та фіктивного капіталів, розширення віртуалізації фінансових операцій та ін. Так, якщо в 1978 р. щоденний обсяг валютних операцій становив 15 млрд. дол. США, то в 1992 р. – вже 880 млрд., в 1995 р. – 1,3 трлн, а сьогодні він становить більше 2 трлн дол. США. При цьому понад 90 % операцій світового фінансового ринку мають суто спекулятивний характер. Ще більших масштабів (майже 100 трлн дол. США) досяг глобальний ринок похідних цінних паперів і депозитарних розписок, масове використання яких (особливо в «портфелях» інвесторів) ускладнює їх подальший контроль, знижує можливості реальної оцінки їх вартості і відриває їх від реального сектору економіки.

Серед причин, що зумовили стрімке зростання асиметрії у розвитку фінансового та реального секторів глобальної економіки протягом останнього десятиліття, слід назвати лібералізацію фінансових операцій, розширення суб'єктів світового фінансового ринку і миттєве поширення в ньому фінансових інновацій, особливо похідних фінансових інструментів. Внаслідок втрати національними урядами реального контролю над рухом фінансових інструментів і відсутності ефективних інститутів глобального фінансового менеджменту фінансові інститути отримали можливість відійти від виконання своїх традиційних функцій. Це унеможливає контроль і

регулювання процесу формування, розподілу і персоніфікації капіталізованої доданої вартості, створеної у фінансовому секторі. Підтвердженням цього є пірамідальна структура сучасних фондових ринків і поглиблення розриву в показниках капіталізації корпоративного сектору і реальної основи соціально-економічного прогресу – продуктивності суспільної праці. Наприклад, якщо в 1990-х рр. розрив між сумарною ринковою вартістю акцій високотехнологічних компаній і вартісними обсягами їх річного прибутку становив приблизно 4-6 рази, то зараз – 25-40 рази, а за деякими high-tech компаній – сотні разів. Більш того, для багатьох американських ТНК, що працюють в області високих технологій, характерна абсолютно унікальна ситуація, коли на тлі збитковості їх фінансово-господарської діяльності спостерігається блискавичний ріст курсів їхніх акцій.

Таким чином, фінансовому сегменту глобального ринку на даному етапі притаманне внутрішнє протиріччя між матеріальними активами і нематеріальними правами власності на них. Наслідком цього стає глобальне домінування фінансового спекулятивного капіталу над капіталом виробничої сфери, фактичне відокремлення кругообігу транснаціонального фінансового капіталу і відтягування ним колосальних інвестиційних ресурсів від реального сектору економіки.

Висновки. Основними протиріччями суспільних ринкових трансформацій на сучасному етапі глобалізації є наступні: між суспільним характером виробництва і приватним характером привласнення його результатів; між фізичною та розумовою працею; між обмеженими ресурсами і постійно зростаючими потребами в них; між високим рівнем розвитку техніки і недостатнім рівнем освіти та кваліфікації працівників; між досягнутим рівнем концентрації виробництва і недостатньо розвиненою спеціалізацією; між окремими типами і формами власності; між демократичними і авторитарними методами управління; між ринковими і державними важелями регулювання економіки.

Література.

1. Report of the Secretary-General of UNCTAD to UNCTAD XIII. Development-led globalization: Towards sustainable and inclusive development paths. N. Y.; Geneva: UN, 2011. 136 p.
2. Сиденко В.Р. Глобализация и экономическое развитие. Киев : Феникс, 2008. Т. 1. 376 с.

3. Limits to globalization: welfare states and the world economy / Elmar Rieger and Stephan Leibfried; translated by Benjamin W. Veghte with the assistance of Elmar Rieger. Cambridge: Polity Press, 2009. 402 p.

4. Стігліц Дж. Глобалізація та її тягар / Пер. з англ. А. Іщенко. Київ : Видавничий дім «КМ Академія», 2003. 252 с.

5. Jones A. Dictionary of Globalization. Cambridge, UK; Malden, MA, USA: Polity, 2006. 258 p.

6. Поручник А.М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: монографія. Київ : КНЕУ, 2008. 352 с.

7. Глобальные трансформации современности / Ю.Н. Пахомов и др.; под ред. Ю.Н. Пахомова, Ю.В. Павленко. Киев : Наук. думка. 2006. 565 с.

8. Колот А.М. Генезис соціальної політики під впливом глобалізації та лібералізації економічних відносин. *Україна: аспекти праці*. 2008. № 1. С. 3-11.

References.

1. Report of the Secretary-General of UNCTAD to UNCTAD XIII. Development-led globalization: Towards sustainable and inclusive development paths. N. Y.; Geneva: UN, 2011. p. 136 [in English].

2. Sidorenko V.R. (2008). *Globalizatsiya i ekonomicheskoe razvitiye [Globalization and economic development]*. Kiev : Phoenix Vol. 1. p. 376 [in Russian].

3. Limits to globalization: welfare states and the world economy / Elmar Rieger and Stephan Leibfried; translated by Benjamin W. Veghte with the assistance of Elmar Rieger. Cambridge: Polity Press, 2009. p. 402 [in English].

4. Stiglits Dzh. (2003). *Globalizatsiya ta yiyi tyagar. [Globalization and its burden]*. A. Ishchenko (Trans.). Kyiv : Publishing House «KM Academy» p. 252 [in Ukrainian].

5. Jones A. Dictionary of Globalization / Andrew Jones. – Cambridge, UK; Malden, MA, USA: Polity, 2006. p. 258 [in English].

6. Poruchnik A.M. (2008). *Natsionalnyi interes ukrayini: ekonomichna samodostatnist u globalnomu vimiri [National interest of Ukraine: economic self-sufficiency in the global dimension]*. Kyiv: KNEU, p. 352. [in Ukrainian].

7. Pahomov Yu.N (2006). *Globalnyie transformatsii sovremennosti [Global transformations of the present]*. Kiev : Science. opinion. p. 565. [in Russian].

8. Kolot A.M. (2008). *Genezis sotsialnoyi polityki pid vplyvom globalizatsiyi ta liberalizatsiyi ekonomichnykh vidnosyn [Genesis of social policy under the influence of globalization and liberalization of economic relations]*. *Ukrayina: aspekty pratsi – Ukraine: aspects of labor*, No 1, pp. 3-11 [in Ukrainian].

Анотація.

Батюк Л.А., Квятко Т.М., Бабко Н.М. Суспільні ринкові трансформації: глобальний контекст.

У даній статті розглянуто етапи трансформації світового господарства, виділено найбільш масштабні та гострі протиріччя, породжувані глобальним економічним розвитком. На практичних прикладах діяльності транснаціональних корпорацій розглянуто їх вплив на формування протирічч глобального економічного розвитку. Визначено, що глобальний капітал, як правило, направляє в ті центри концентрації робочої сили, де вона значно дешевше в порівнянні з вартістю робочої сили в країні базування ТНК. Також доведено, що національні економіки більшості країн світу стають все більш відкритими. Зроблено висновок щодо місця та ролі ТНК для сучасних досліджень, присвячених глобальному економічному розвитку.

Ключові слова: трансформації, ТНК, глобальний економічний розвиток, глобальний капітал.

Аннотация.

Батюк Л.А., Квятко Т.М., Бабка Н.М. Общественные рыночные трансформации: глобальный контекст.

В данной статье рассмотрены этапы трансформации мирового хозяйства, выделены наиболее масштабные и острые противоречия, порождаемые глобальным экономическим развитием. На практических примерах деятельности транснациональных корпораций рассмотрено их влияние на формирование противоречий глобального экономического развития. Определено, что глобальный капитал, как правило, направляется в те центры концентрации рабочей силы, где она значительно дешевле по сравнению со стоимостью рабочей силы в стране базирования ТНК. Также доказано, что национальные экономики большинства стран мира становятся все более открытыми. Сделан вывод о месте и роли ТНК для современных исследований, посвященных глобальному экономическому развитию.

Ключевые слова: трансформации, ТНК, глобальное экономическое развитие, глобальный капитал.

Abstract.

Batyuk LA, Kvyatko T.M., Grandma N.M. Public Market Transformations: Global Context.

This article describes the stages of transformation of the world economy, highlighted the most ambitious and acute contradictions generated by global economic development. Using practical examples of the activities of transnational corporations, their influence on the formation of contradictions in global economic development is considered. It has been determined that global capital, as a rule, is directed to those centers of labor concentration, where it is much cheaper compared to the cost of labor in the home country of TNCs. It is also proved that the national economies of most countries of the world are becoming more and more open. The conclusion is made about the place and role of TNCs for modern research on global economic development.

Key words: transformations, TNC, global economic development, global capital.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ АГРАРНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

***БЕЛОУСОВА О.С., К.Н.ДЕРЖ. УПР., ДОЦЕНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Постановка проблеми у загальному вигляді. Протягом останніх років в Україні триває масштабний процес реформування в усіх суспільних сферах, при цьому аграрний сектор не є виключенням. Шляхами підвищення ефективності державної бюджетної підтримки сільського господарства є визначення стратегічних цілей та індикаторів розвитку, для того, щоб державна підтримка надавалась з найбільшою віддачею та ефективністю, сприяла розвитку виробництва, окремих форм господарювання і сільських територій. Для цього необхідна розробка методики визначення ефективності бюджетних програм, яка б включала кращі вітчизняні та міжнародні оцінки порівняння і слугувала базою, як для розробки державних програм, так і управління галуззю в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність наукових досліджень щодо процесів реформування та розробки стратегії реформування аграрного сектору є безумовною, у зв'язку із значною кількістю проблем та неефективних заходів в сфері державного регулювання аграрного сектору. Багато наукових досліджень, а саме дослідження таких науковців, як: П.Т. Саблук [10], П.І. Гайдучкий [1], Ю.О. Лупенко [2], Л.А. Тулуш [11], М.М. Федоров, В.Я. Месель-Веселяк, О.Г. Шпикуляк [8] та інших, присвячено вирішенню економічних проблем в агросекторі, формуванню стратегічних напрямів державного регулювання та реформування агропромислового сектора економіки України, аналізу стану і напрямів розвитку аграрної реформи. На наш погляд, подальшої розробки перш за все, потребує оцінка результатів та методика визначення ефективності, результативності, а головне – доцільності тих, чи інших заходів реформування.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є аналіз актуальних проблем, пов'язаних із проведенням реформ в агропромисловому секторі економіки, з урахуванням вимог до їх ефективності та результативності, що передбачає обґрунтування

необхідності впровадження методик оцінки ефективності реформування та визначення їх ключових факторів та індикаторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішний розвиток українського агросектору в довгостроковій перспективі – під питанням, адже за останні 25 років у вітчизняному сільському господарстві так і не було проведено, а місцями не завершено базові системні реформи. Аналіз чинних бюджетних програм свідчить, що більшість з них не отримують належного фінансування та не досягаються за показниками ефективності, а за деякими програмами такі показники не плануються взагалі [2]. Існує чимала кількість напрацювань як з боку уряду, так і з боку експертного середовища, які стосуються розробки стратегії реформ. Проте далеко не всі ініціативи є ефективними, тому постає питання про оцінку результативності оголошених ініціатив на предмет забезпечення загальносуспільних інтересів. Позитивний досвід багатьох країн Центральної і Східної Європи показує, що успішне і комплексне реформування сільськогосподарського виробництва є обов'язковою умовою трансформації постсоціалістичних економік на ринкові принципи функціонування.

Виходячи із ситуації, яка зараз виникла в АПК України, ключові цілі реформування, якщо не брати до уваги необґрунтовані політичні амбіції, повинні охоплювати наступні пріоритети: забезпечення гарантій безпечного доступного і повноцінного продовольства для всіх громадян країни (продовольча безпека країни); сприяння раціональному використанню природних ресурсів (збереження та захист земельних ресурсів, екології); розширення економічних і торговельних можливостей для сільгоспвиробників та інших жителів сільських регіонів [4].

Ці цілі можуть бути в значній мірі ототоженні з основними завданнями, при вирішенні яких держава приймає на себе відповідальність в реалізації заходів своєї аграрної політики.

Зараз системні реформи в аграрній сфері України зводяться виключно до зміни пільгових режимів оподаткування. Оскільки ці режими були важливою частиною державної підтримки сільгоспвиробників, очевидно, що система бюджетної підтримки також зазнає значних змін. Узгоджений українським урядом з Міжнародним валютним фондом (МВФ) Меморандум про економічну та фінансову політику передбачає позбавлення агропромислового сектора в Україні пільгового режиму оподаткування податком на додану вартість (ПДВ). Як повідомлялося, коаліційна угода

передбачала збереження податкових пільг для аграріїв до 2018 року. Пільговий режим полягає в можливості сільськогосподарських товаровиробників акумулювати ПДВ для подальшого використання цих коштів з метою розвитку [3]. І це, майже чи не єдиний, на сьогодні, механізм стимулювання аграрних виробників, який можна вважати, хоч і недостатньо ефективним, але працюючим. Пільговий режим оподаткування, є більш адекватним заходом стимулювання, ніж дотації та грошові компенсації, які застосовуються в Україні та мають високий рівень корупційної та бюрократичної складових.

Політика компенсаційних виплат при вирощуванні великої рогатої худоби і зерна, продовжує генерувати спотворення в системі виробничих стимулів. Високий рівень компенсації робить надзвичайно складним та немотивованим процес впровадження фермерами ефективних методів управління і виробництва. Найоптимальнішим в цій ситуації є використання підходу «перший – кращий»: почати з чистого аркуша – жодного протекціонізму і субсидій і чітко визначення заходів, необхідних для досягнення екологічних та соціальних цілей [6].

А що стосується самої реформи, то зараз в Україні склалася культура сільського господарства на основі здачі в оренду індивідуальних земельних паїв. Ефективне фермерство в Україні не прижилося тому, що немає нормальних умов і немає культури приватного фермерства. У сільських жителів елементарно немає грошей для того, щоб купити необхідну техніку і сім'єю обробляти свої поля, не говорячи вже про застосування сучасних та доступних технологій в аграрній сфері, які вже багато десятиріч застосовуються в інших країнах [1].

Особливе занепокоєння викликає поступова декапіталізація сільського господарства. Ця галузь економіки завжди вважалася не найбільш інвестиційно привабливою для вкладення капіталів, а в ситуації, що склалася, практично спостерігається масовий відтік ресурсів, в першу чергу – капіталу, з аграрної сфери. виправити цю ситуацію адміністративними засобами без зміни економічної привабливості аграрного бізнесу, неможливо. Тому, пріоритетним напрямом, при реформуванні АПК – повинно стати створення сприятливого економічного середовища [7].

При цьому вважаємо, що визначати для України у якості ключової мети реформування АПК – «стати аграрною державою», – це утопія, світ не знає жодної держави, яка б перетворилася на процвітаючу супердержаву виключно за рахунок аграрного сектора.

Країни, що спеціалізуються на аграрному виробництві, не стають багатими, оскільки добробут країни, як правило, забезпечує інтенсивний розвиток промисловості, особливо високотехнологічних і інноваційних виробництв. Для цього потрібні також високорозвинена наука і високий рівень освіти. А потім вже йде розвиток сфери послуг і сільського господарства [4].

В ЄС, наприклад, значна частина коштів допомоги передається на «зелені» ініціативи, тобто забезпечення черговості сівби різних культур і витримування землі під паром для збереження родючості ґрунтів. Другий пріоритет в ЄС - збереження числа фермерів, перешкоджання зростання безробіття, збереження цін на продукти і забезпечення аграріям рівня доходів, порівняного з іншими галузями економіки. В Україні ж ситуація прямо протилежна. Дрібні фермери зникають під тиском великих агрохолдингів. Так, в ЄС 68,7 % сільгоспдприємств обробляють ділянки від 0 до 5 га. На Україні їх кількість становить 10,8 %. І навпаки, в Європі число великих фірм, у володінні яких знаходиться вище 100 га, становить 2,7 %, а на Україні 5,5 %. Невеликі господарства буквально видавлюють з сільськогосподарського ринку України при тому, що великі агрофірми не здатні створити таку кількість робочих місць. Ситуація в селі ускладнюється ще й скороченням соціальної інфраструктури, закриттям шкіл і лікарень, транспортними проблемами [5].

В цілому слід констатувати, що безсистемне впровадження в процесі аграрної реформи не узгоджених між собою заходів на одному напрямку, нерідко «нейтралізує» позитивні досягнення на іншому. В результаті темпи реформування уповільнюються, результативність реформи знижується. Виходячи з цього, аграрній реформі необхідно надати комплексний характер, забезпечивши пріоритети соціалізації та екологізації [11].

Проте, якщо існуючі тенденції розвитку аграрного сектора України збережуться, спрогнозувати його найближче майбутнє не складе труднощів. Своєрідне «нове огороження», яке відбувається в інтересах великих зарубіжних холдингів, і позбавлення українських аграріїв підтримки знищить і так слабкий фермерський клас [10]. А це означатиме зростання безробіття, поява мільйонів бідних і нездолених колишніх селян на вулицях українських міст, зростання навантаження на державний бюджет. Якщо врахувати, що промисловий сектор знаходиться в ще більш сумному становищі, мізерні соціальні ресурси будуть лише зменшуватися. Доходи ж від сільського господарства отримають лише закордонні великі виробники, які мають всі

можливості для мінімізації оподаткування через належні їм «кипенькові» банки і офшорні фірми. По суті, в Україні складається колоніальна система сільського господарства, коли ресурси країни використовуються для вирощування кількох видів призначених на експорт монокультур. Місцеве ж населення змушене без будь-якої підтримки тулитися на присадибних ділянках або закуповувати продовольство в торгових мережах, частина з яких також належить великим агрофірмам. Про вирощування традиційних культур і продовольчої безпеки мови взагалі не йде. Також, будучи неконкурентоспроможною, Україна підписалася ще й під важко здійсненними в існуючій ситуації вимогами до якості продукції. В результаті, ми мало що можемо сертифікувати в Європі, тому постачаємо туди тільки сировинні продукти, які сертифікації не потребують, що закріплює сировинну спеціалізацію України [9].

На нашу думку, ключовою вимогою до будь – якого реформування та реалізації стратегій у будь – якій сфері, повинні бути доцільність з точки зору співвіднесення ефекту від реформування (реалізації стратегії) та витрат, пов'язаних з цим процесом, тобто досягнення визначеного (та запланованого) показника ефективності. Наприклад, в процесі управління комерційним підприємством, неможливо уявити собі, що власник підприємства захоче повністю реформувати підприємство (змінити організаційну структуру, сферу діяльності та інше), не маючи гарантій отримання ефективності від витрат, пов'язаних з цим процесом. Відповідно вважаємо, що і вимоги до реформування в сфері державного управління, та аграрної політики тощо, повинні базуватися перш за все на вимогах ефективності процесів управління. А для того, щоб визначити ефективність реформування, необхідне адекватне та чітке ціле покладання та формування реальних стратегічних та поточних програм. Це дозволить планувати та оцінювати ефективність в розрізі поточних результатів, проводити моніторинг, який дозволить коригувати процеси у відповідності із вимогами ринку, як зовнішнього, так і внутрішнього, економічної ситуації в країні тощо.

Кінцевим результатом діяльності аграрної сфери повинен бути комплексний показник, до якого повинні входити не тільки кількісні характеристики, а й якісні. Тому при оцінці результативності реформування та діяльності АПК, необхідно враховувати багатофакторне значення аграрного сектора в економіці. Було б некоректно при аналізі ролі сільського господарства в житті регіону, наприклад, обмежитися тільки оцінкою результатів господарсько-

економічної діяльності сільськогосподарських підприємств, не враховуючи при цьому системного соціально-економічного ефекту від галузі в цілому.

Сама методика оцінки ефективності реформування АПК має бути досить багатофакторною та включати як безпосередньо розрахункові показники, так і експертні оцінки, але вважаємо ключовим те, що вона повинна включати фактори та індикатори результативності, які повинні мати планові значення. До факторів ефективності повинні бути включені: економічні, соціальні, екологічні та енергетичні. У відповідності із цими факторами повинні розраховуватись наступні індикатори: зростання показників розвитку аграрної сфери соціальна ефективність сільгосппідприємств, ефективність використання ресурсів (земель) сільськогосподарського призначення, енергозбереження підприємств галузі [8].

Методика комплексної оцінки ефективності сільського господарства, що враховує ступінь диференціації регіонів за рівнем економічного потенціалу аграрної сфери, повинна ґрунтуватися на визначенні ресурсної, біокліматичної і виробничої складових. Ця методика комплексної оцінки потенціалу сільського господарства регіону, на думку автора, є «об'єктивною основою формування політики регіонального субсидування з урахуванням диференціації регіонів за рівнем їх економічного потенціалу.

Також ефективною є модель двухкритеріального аналізу агропродовольчого ринку: «продовольча незалежність - конкурентоспроможність», що дозволяє дати інтегральну оцінку ефективності сільського господарства на основі міждержавного порівняльного аналізу. Інтегральна оцінка здійснюється з використання таких критеріїв, як індекс продовольчої незалежності і модифікований індекс Грінвея-Мілнера (індекс виявлених порівняльних переваг, що характеризує конкурентоспроможність продовольчої продукції) [5].

Крім того, впровадження методики оцінки ефективності реалізації програмно-цільового методу управління агропромисловим комплексом через систему індикаторів і показників, дозволить:

- аналізувати фактичні і планові цільові індикатори і показники за підсумками реалізації етапів реформування;
- аналізувати динаміку цільових індикаторів і показників.

Та основна проблема полягає в іншому – приймаючи аграрно-політичні рішення, влада не має повної картини щодо фінансово-економічних показників підприємств різних форм господарювання.

Так, наприклад, керівництво держави не може запропонувати адекватну політику підтримки агросектору замість пільгового оподаткування, від якого вимагає відмовитися МВФ, бо відсутнє розуміння, хто такої підтримки наразі більше потребує: дрібні, середні чи великі виробники, традиційне чи органічне землеробство, птахівники чи молочники тощо.

В Україні система аграрної статистики, залишаючись на рівні радянських часів, концентрується на валових натуральних показниках. Ніхто точно не може сказати, скільки в державі, скажімо, виробляється молока, адже велика частина надходить із приватних домогосподарств, які аграрна статистика враховує лише шляхом екстраполяції. Також ніхто точно не знає, скільки ми вирощуємо, споживаємо та зберігаємо картоплі, причина та ж – 99 % картоплі виробляється у приватних домогосподарствах.

І саме цим Україна дуже відрізняється від країн Європейського союзу, де вже давно існує FADN (The Farm Accountancy Data Network) – система тестових підприємств, на прикладі роботи яких збирається інформація. За участь у цій системі, за надання правдивих даних кожне тестове підприємство отримує гроші. Так формується точна статистична картина галузі. В Україні підприємства теж зобов'язані подавати статистичну звітність органам державної влади, але в більшості випадків така інформація не відповідає дійсності [6].

Тому саме реформа статистики є невід'ємною частиною реформи системи управління АПК.

Висновки. Сільське господарство України має значний експортний потенціал і попит на високотехнологічні засоби виробництва. Але реальне ринкове їх застосування (реалізація) буде можливим тільки за умови успішного проведення аграрної реформи.

Головною проблемою української аграрної реформи є несприятлива загальна економічна ситуація і відсутність сприятливого економічного середовища для підприємницької діяльності. Аграрна реформа, як і економічна реформа в цілому, не мають комплексного і цільового характеру. Їх елементи не прораховані і не забезпечені необхідними ресурсами. На наш погляд, зараз в Україні, триває процес реформування заради процесу, а не результатів. Тому вкрай необхідно перевести процес реформування в сфері АПК, в русло досягнення реальних результатів при дотриманні цільових значень показників ефективності, що дозволить ефективно витрачати бюджетні кошти, проводити моніторинг та коригування заходів та процесу реформування агропромислового сектора України.

Література.

1. Аграрна реформа в Україні / П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко та ін.; за ред. П.І. Гайдуцького. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
2. Лупенко Ю.О. Результати і проблеми реформування сільського господарства України / Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 26-38.
3. МВФ наполягає на скасуванні податкових пільг для українського АПК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dt.ua/ECONOMICS/mvf-napolyagaye-na-skasuvanni-podatkovih-pilg-dlya-ukrayinskogo-apk>
4. Міністерство аграрної політики та продовольства України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua> .
5. Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iae.org.ua> .
6. План дій: якого має бути аграрна реформа в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroportal.ua/ua/publishing/lichnyi-vzglyad>.
7. Про хід здійснення реформи в аграрному секторі економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dkzr.gov.ua/terra/control/uk/publish>.
8. Реформування та створення умов для економічного зростання агропромислового комплексу / М.М. Федоров, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, О.Г. Шпикуляк та ін. // Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Полісся та Західного регіону України. – К. : Урожай, 2004. – 560 с. – С. 17-52.
9. Рутіцька В. Системні реформи: ілюзія чи реальність? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hronika.info/mnenia/116286-sistemn-reformilyuzya-chi-realnst.html> .
10. Саблук П.Т. Стан і напрями розвитку аграрної реформи / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2015. – № 2. – С. 10-17.
11. Тулуш Л.Д. Стратегічні напрями бюджетного регулювання розвитку агропромислового виробництва в Україні / Л.Д. Тулуш, О.Д. Радченко // Економіка АПК. – 2012. – № 10. – С. 81-90.

References.

1. Hajduts'kyj P.I., Sabluk P.T., Lupenko Yu.O. et al. (2005). *Ahrarna reforma v Ukraini [Agrarian reform in Ukraine]*. P.I. Hajduts'kyj (Ed.). Kyiv: NNTs IAE, p. 424 [in Ukrainian].
2. Lupenko Yu.O., Sabluk P.T., Mesel'-Veseliak V.Ya., & Fedorov M.M. (2014). Rezultaty i problemy reformuvannia sil'skoho hospodarstva Ukrainy [Results and problems of reforming agriculture in Ukraine]. *Ekonomika APK – Economy of the agroindustrial complex*, No 7, pp. 26-38 [in Ukrainian].
3. MVF napolihaie na skasuvanni podatkovykh pil'h dlia ukrains'koho APK [IMF insists on the abolition of tax privileges for Ukrainian agriculture]. (n.d.). *dt.ua*. Retrieved from <http://dt.ua/ECONOMICS/mvf-napolyagaye-na>

skasuvanni-podatkovich-pilg-dlya-ukrayinskogo-apk [in Ukrainian].

4. Ministerstvo ahrarnoi polityky ta prodovol'stva Ukrainy. [Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine]. *minagro.gov.ua*. Retrieved from <http://minagro.gov.ua>.

5. Natsional'nyj naukovyj tsentr «Instytut ahrarnoi ekonomiky» [National Research Center «Institute of Agrarian Economics»]. *www.iae.org.ua*. Retrieved from <http://www.iae.org.ua> [in Ukrainian].

6. Plan dii: iakoiu maie buty ahrarna reforma v Ukraini [Action Plan: What should be the agrarian reform in Ukraine]. (n.d.). *agroportal.ua*. Retrieved from <http://agroportal.ua/ua/publishing/lichnyi-vzglyad> [in Ukrainian].

7. Pro khid zdijsnennia reformy v ahrarnomu sektori ekonomiky Ukrainy [On the progress of reform in the agrarian sector of Ukraine's economy]. (n.d.). *dkzr.gov.ua*. Retrieved from <http://dkzr.gov.ua/terra/control/uk/publish> [in Ukrainian].

8. Fedorov M.M., Mesel'-Veseliak V.Ya., Sabluk P.T., Shpykuliak O.H. et al. (2004). Reformuvannia ta stvorennia umov dlia ekonomichnoho zrostannia ahropromyslovoho kompleksu [Reform and creation of conditions for economic growth of agro-industrial complex]. *Naukovi osnovy ahropromysloвого vyrobnytstva v zoni Polissia ta Zakhidnoho rehionu Ukrainy – Scientific bases of agro-industrial production in the zone of Polissya and the Western region of Ukraine*. Kyiv : Urozhaj, 2004, p. 560, pp. 17-52 [in Ukrainian].

9. Rutyts'ka V. Systemni reformy: iliuziia chy real'nist'? [System reforms: illusion or reality?]. (n.d.). *hronika.info*. Retrieved from <http://hronika.info/mnenia/116286-sistemn-reformi-lyuzya-chi-realnst.html> [in Ukrainian].

10. Sabluk P.T. (2015). Stan i napriamy rozvytku ahrarnoi reformy [Status and directions of development of agrarian reform]. *Ekonomika APK – Economy of the agroindustrial complex*, No 2, pp. 10-17 [in Ukrainian].

11. Tulush L.D., & Radchenko O.D. (2012). Stratehichni napriamy biudzhethnoho rehuliuвання rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva v Ukraini, *Ekonomika APK – Economy of the agroindustrial complex*, No 10, pp. 81-90 [in Ukrainian].

Анотація.

Белоусова О.С. Актуальні проблеми ефективності та результативності аграрної реформи в Україні.

Статтю присвячено дослідженню актуальних проблем впровадження аграрної реформи в Україні, а саме аналізу її ефективності та результативності.

Визначено, що безсистемне впровадження в процесі аграрної реформи не узгоджених між собою заходів на одному напрямку, нерідко «нейтралізує» позитивні досягнення на іншому. В результаті темпи реформування уповільнюються, результативність реформи зникає.

Шляхами підвищення ефективності державної бюджетної підтримки сільського господарства є визначення стратегічних цілей та індикаторів розвитку, для того, щоб

державна підтримка надавалась з найбільшою віддачею та ефективністю, сприяла розвитку виробництва, окремих форм господарювання і сільських територій. Для цього необхідна розробка методики визначення ефективності бюджетних програм, яка б включала кращі вітчизняні та міжнародні оцінки порівняння і слугувала базою, як для розробки державних програм, так і управління галуззю в цілому.

Обґрунтовано, що ключовою вимогою до будь – якого реформування та реалізації стратегій у будь – якій сфері, повинні бути доцільність з точки зору співвіднесення ефекту від реформування (реалізації стратегії) та витрат, пов'язаних з цим процесом, тобто досягнення визначеного (та запланованого) показника ефективності.

Запропоновано використання в процесі реформування, методики оцінки ефективності реформування АПК, яка має бути досить багатфакторною та включати як безпосередньо розрахункові показники, так і експертні оцінки, але вважаємо ключовим те, що вона повинна включати фактори та індикатори результативності, які повинні мати планові значення. До факторів ефективності повинні бути включені: економічні, соціальні, екологічні та енергетичні. У відповідності із цими факторами повинні розраховуватись наступні індикатори: зростання показників розвитку аграрної сфери соціальна ефективність сільгосп підприємств, ефективність використання ресурсів (земель) сільськогосподарського призначення, енергозбереження підприємств галузі.

Ключові слова: аграрна реформа, показники ефективності, результативність, стратегія реформування, бюджетна підтримка, аграрний сектор економіки.

Аннотация.

Белоусова О.С. Проблемы эффективности и результативности аграрной реформы в Украине.

Статья посвящена исследованию актуальных проблем аграрной реформы в Украине, а именно анализа ее эффективности и результативности.

Установлено, что бессистемное внедрение в процессе аграрной реформы не согласованных между собой мероприятий на одном направлении, нередко «нейтрализует» положительные достижения на другом. В результате, темпы реформирования замедляются, результативность реформы снижается.

Пути повышения эффективности государственной бюджетной поддержки сельского хозяйства является определение стратегических целей и индикаторов развития, для того, чтобы государственная поддержка предоставлялась с наибольшей отдачей и эффективностью, способствовала развитию производства, отдельных форм хозяйствования и сельских территорий. Для этого необходима разработка методики определения эффективности бюджетных программ, которая бы включала лучшие отечественные и международные оценки сравнения и служила базой, как для разработки государственных программ, так и управления отраслью в целом.

Обосновано, что ключевым требованием к любому реформированию и реализации стратегии, должны быть целесообразность с точки зрения соотношения эффекта от реформирования (реализации стратегии) и расходов, связанных с этим процессом, то есть достижение определенного (и запланированного) показателя эффективности.

Предложено использование в процессе реформирования, методики оценки

эффективности реформирования АПК, которая должна быть достаточно многофакторной и включать как непосредственно расчетные показатели, так и экспертные оценки, при этом считаем ключевым то, что она должна включать факторы и индикаторы результативности, которые должны иметь плановые значения.

К факторам эффективности должны быть отнесены: экономические, социальные, экологические и энергетические. В соответствии с этими факторами должны рассчитываться следующие индикаторы: рост показателей развития аграрной сферы социальной эффективности сельхозпредприятий, эффективность использования ресурсов (земель) сельскохозяйственного назначения, энергосбережение предприятий отрасли.

Ключевые слова: аграрная реформа, показатели эффективности, результативности, стратегия реформирования, бюджетная поддержка, аграрный сектор экономики.

Abstract.

Belousova O.S. Problems of efficiency and effectiveness of the agrarian reform in Ukraine.

The article is devoted to the study of actual problems of agrarian reform in Ukraine, namely, the analysis of its effectiveness and efficiency. It has been established that the unsystematic introduction in the process of agrarian reform of measures not coordinated with each other in one direction often “neutralizes” positive achievements in another. As a result, the pace of reform slows down, the effectiveness of the reform decreases.

Ways to improve the efficiency of state budgetary support for agriculture are defining strategic goals and development indicators in order for state support to be provided with the greatest return and efficiency, to promote the development of production, certain forms of business and rural territories. To this end, it is necessary to develop a methodology for determining the effectiveness of budget programs, which would include the best domestic and international evaluations of comparison and serve as a basis for developing government programs and managing the industry as a whole.

It is substantiated that the key requirement for any reform and implementation of the strategy should be expediency from the point of view of correlating the effect of the reform (implementation of the strategy) and the costs associated with this process, that is, achieving a certain (and planned) performance indicator.

It was proposed to use in the reform process a methodology for assessing the effectiveness of the reform of the agro-industrial complex, which should be multifactorial and include both directly calculated indicators and expert assessments, while we consider it key that it should include factors and performance indicators that should have planned values.

The factors of efficiency should be attributed: economic, social, environmental and energy. In accordance with these factors, the following indicators should be calculated: growth of development indicators of the agrarian sphere of social efficiency of agricultural enterprises, efficiency of use of agricultural resources (lands), energy saving of enterprises in the industry.

Key words: agrarian reform, performance indicators, results, reform strategy, budget support, the agricultural sector of the economy.

КЛЮЧОВІ ПОНЯТТЯ ПРОЦЕСУ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН

***БОГОМОЛОВА К.С., К.Е.Н., ПОДОЛЬСЬКА О.В., К.Е.Н.,
КРАЛЯ В.Г., СТ. ВИКЛАДАЧ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Постановка проблеми у загальному вигляді. Успішний розвиток економіки та підприємств потребує від кожного управління високої ефективності. Підприємства що враховують процеси динаміки зовнішнього середовища, мають значну перевагу над іншими. В процесі змін керівництву відводиться зовсім нова роль, адже воно не тільки задає напрям для поточних справ, але й керує процесом змін, допомагаючи підприємству пристосуватися. Саме при проведенні процесу організаційних змін, менеджеру необхідно чітко розуміти та оперувати ключовими поняттями процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проаналізувавши праці з управління змінами, можна сказати що ця тематика цікавить багатьох авторів. Вона представлена в роботах таких авторів як Л. Грейнер [1], П. Друкер [2], Р. Каплан [3], Д. Мейер [4], Г. Широкова [8], М. Грін [9] та ін.

Формулювання цілей статті. Провести аналіз понять, що використовуються проведення організаційних змін на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління змінами – це застосування багатьох різних ідей зі сфер бізнесу, організаційного розвитку та психології. Оскільки зміни в організаціях стають частішими та необхідними для виживання, знання, відомі як «управління змінами», включаючи зміну лідерства, також зросли, щоб охопити більше навичок та знань у кожній з цих сфер навчання. Хоча це може бути хороша тенденція в цілому, в результаті часто занадто багато моделей і занадто багато плутанини.

Більшість моделей управління змінами, що використовуються сьогодні, входять до складу процесу або набору кроків. Ці процеси або кроки були розроблені шляхом проб і помилок, і базуються на досвіді експертів у галузі управління змінами.

Дослідження проектних груп показало, що підхід, що підходить для всіх, не є достатнім для якоїсь однієї організації. Щоб бути ефективним при проведенні змін, потрібно налаштувати і

масштабувати свої зусилля з управління змінами на основі унікальних характеристик зміни та атрибутів впливу організації. Для досягнення цієї адаптації важливе значення має розуміння психології змін та ключових принципів та понять.

Основними поняттями, що будуть використовуватися та впливати на процес проведення організаційних змін є:

- «відправники» та «приймачі»;
- опір та комфорт;
- влада, авторитет (повноваження для проведення змін);
- система цінностей;
- поступові та радикальні зміни;
- чи достатньо отримати «правильну» відповідь для проведення ефективних змін;
- процес змін.

Поняття 1 – «відправники» та «приймачі». Кожна зміна може розглядатися з точки зору відправника і одержувача. Відправник - це будь-хто, хто надає інформацію про зміну. Приймач - це той, хто отримує інформацію про зміну. Відправники та приймачі часто не спілкуються під час проведення змін. Вони можуть говорити одне за одним, оскільки відправник фокусується на бізнес-питаннях, і одержувач обробляє особисті наслідки. Коли справа доходить до питання «чому потрібні зміни», приймачі хочуть почути від відповідальної особи. Концепція відправника та одержувача дуже актуальна для дій, що здійснюються командами управління змінами, проектних груп та бізнес-лідерів у процесі управління змінами. Як правило, керівники, проектні команди та наглядачі є відправниками ключових повідомлень. Вони дотримуються встановленого плану комунікації, щоб ділитися інформацією про зміну. Ці комунікаційні заходи є частиною організаційного управління змінами.

Поняття 2 – опір та комфорт. Поширеною помилкою, зробленою багатьма лідерами бізнесу, є припущення, що, будуючи усвідомлення необхідності змін, вони також створили прагнення серед працівників брати участь у цих змінах. Припущення полягає в тому, що один автоматично слідує за іншим. Деякі менеджери потрапляють у пастку: якщо я розроблю «дійсно хороше» рішення бізнес-проблеми, мої співробітники, природно, приймуть це рішення. Опір від працівників є несподіваним для цих менеджерів, і вони опиняються невідповідними до керування цим опором. Чому ж працівники опираються зміні? З особистого досвіду ми знаємо, що зміна створює тривогу. Поточний стан має величезну потужність і можливість

втратити те, що ми, створює тривогу та невизначеність. Майбутнє стану змін на робочому місці часто невідоме або нечітко визначене, і це створює страх перед майбутнім. Тривога і страх - це сильні емоції, які самі по собі створюють стійкість до змін.

Поняття 3 – влада, авторитет (повноваження для проведення змін). Коли ми думаємо про зміни, ми часто думаємо про лідерів. Деяка людина або група є керівним органом, який визначає і дає можливість здійснити зміни. Поняття, що нам потрібно, щоб люди змогли визначити напрямок, вирішують проблеми, створюють бачення та ведуть нас до кращого.

У загальній мові управління змінами лідера ще називають «спонсор, головний спонсор». Вчені визначають це поняття як «особу чи групу людей, яка має повноваження проводити зміни». Такі лідери, під час змін, можуть виконувати такі ролі:

- активно та помітно беруть участь у зміні;
- створюють коаліцію спонсорства між ключовими лідерами бізнесу;
- спілкуються безпосередньо з працівниками про те, чому потрібна зміна.

Поняття 4 – система цінностей. В період після Другої світової війни на перший план вийшли ініціативи щодо вдосконалення бізнесу від таких фірм як Тойота, Моторола (6 сигм), Форд, AT & T(TQM). Протягом цього часу багато підприємств використали один або декілька з цих методів вдосконалення бізнесу та пов'язану з ними систему переконань. Під час реалізації стратегій вдосконалення, працівникам було надано нові цінності, включаючи розширення повноважень, відповідальність та постійне вдосконалення (пошук шляхів вдосконалення того, що ви робите щодня). Працівники почали брати на себе відповідальність за свою роботу. Вони почали прагнути до вдосконалення своїх робочих процесів та загальної продуктивності. Ці нові цінності підвищили продуктивність бізнесу та здатність реагувати на потреби клієнта. Проте еволюція від традиційних цінностей контролю, передбачуваності та послідовності – цінностей, які зробили зміни досить простими для реалізації – до нових цінностей, зосереджених на підзвітності, володінні та розширенні можливостей, зробило ускладнення впровадження змін "зверху вниз" бізнесу. Чистий результат полягає в тому, що ці самі співробітники зараз ставлять під сумнів і протидіють новим змінам. Відповідь працівника змінилася з «так» на «чому ми це робимо?».

Поняття 5 – поступові та радикальні зміни. Правильний підхід та обсяг управління змінами, необхідні для даного проекту або ініціативи, є унікальним та залежить від величини зміни, зокрема, наскільки зменшується зміна поточного стану. Зміна може бути розбита на два типи:

Тип 1 – поступова зміна: зміни відбудуться протягом тривалого періоду часу. Ці типи змін, як правило, не зумовлені фінансовою кризою або негайним попитом на поліпшення, а скоріше всього направлені на поліпшення ефективності роботи підприємства.

Тип 2 – Радикальні зміни: в цьому середовищі, негайні та драматичні зміни потрібно протягом короткого періоду часу. Ці зміни, часто пов'язані з кризою або можливістю, мають призвести до значного поліпшення продуктивності в бізнес-процесах, структурах або системах (включають реінжиніринг бізнес-процесів, регулюючі зміни, злиття та поглинання).

Поняття 6 – «правильна» відповідь. Чи достатньо «правильної» відповіді, щоб забезпечити у працівників? Розглянемо типове розгортання подій: в організації виявлена проблема або можливість. Команда найкращих працівників зібрана для розробки рішення. Багато годин і коштів витрачаються на розробку правильного рішення. Коли проектна команда розробила рішення, вона швидко переходить до втілення в життя проекту. Настає дата, і система або процес «вмикається». Проте, замість автоматичного дотримання, отримують опір. Працівники знаходять труднощі, а деякі просто ігнорують зміни. Незважаючи на те, що команда проекту дійшла «правильної» відповіді, практично нічого не досягнуто. Команди проекту та консультанти мають досвід та технічні знання у визначенні того, що необхідно змінити, оцінюючи різні варіанти рішення, підбираючи правильний підхід та розробляючи рішення для задоволення технічних вимог до ситуації. Проте, просто прийти до «правильного» або «найкращого» рішення недостатньо, щоб забезпечити покращення продуктивності або досягнення результатів. Врепті-репті, зміни відбуваються через поведінку та робочі процеси окремих працівників.

Поняття 7 – процес змін. Враховуючи важливість процесу, сьогодні існує велика кількість підходів до управління змінами. Одна із найпоширеніших моделей – ADKAR, вона практична і проста у застосуванні. Ця модель отримала назву від скорочення англійських назв етапів процесу менеджменту змін. Вона була розроблена після дослідження сотень компаній, що проводили проекти, які призвели до

змін. Модель пропонує покроковий підхід для забезпечення управління змінами та служить контрольним листом, допомагаючи відмітити моменти, де процес може відклонитися від обраного напрямку.

П'ять кроків процесу ADKAR:

- 1) усвідомлення необхідності змін (Awareness);
- 2) бажання брати участь у змінах та підтримувати їх (Desire);
- 3) знання про те, як потрібно змінитись (Knowledge);
- 4) можливість впровадження нових навичок та поведінки (Ability);
- 5) посилення позицій, для підтримання змін (Reinforcement).

Висновки. Розуміння та застосування понять допоможе правильно застосувати методи та процеси для індивідуального та організаційного управління змінами. Таким чином, основними поняттями є:

1. Агенти зміни повинні усвідомлювати як значення відправника, так і інтерпретацію одержувача.

2. Супротив працівника є нормою, а не винятком. Очікуйте, що деякі співробітники ніколи не підтримуватимуть зміни.

3. Видиме та активне лідерство є не тільки бажаним, але необхідним для успіху.

4. Системи цінності та культура організації безпосередньо впливають на те, як працівники реагують на зміни.

5. Розмір та тип змін визначають який вид управління змінами потрібен. Якщо масштаб змін невелика, не означає, що управління змінами є непотрібним.

6. Правильної відповіді недостатньо, щоб успішно впроваджувати зміни, і мало що може зменшити опір,

7. Службовці проходять процес зміни протягом поетапного періоду та проходять як особи.

Література.

1. Greiner Larry E. Patterns of Organization Change / Larry E. Greiner, Harvard Business Review, May-June 1967, in Organization Change and Development [Electronic resource]. Access: <https://hbr.org/1967/05/patterns-of-organization-change>.

2. Друкер П. Эффективный руководитель / П. Друкер, М. : МИФ, 2009. – 156 с.

3. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 320 с.

4. Мейер Д. Живая организация: Компания как живой организм / Д. Мейер. – М. : Добрая книга, 2007. – 368 с.

5. Kralia V. Methodic aspects of organizational transformations management on agricultural enterprises / V. Kralia // Finance and management. – № 3. – 2017. – p. 7-10.

6. Prosci. (2012). Best Practices in Change Management. Loveland, Colorado: Prosci Learning Center Publications.

7. Т. Кужда. Етапи успішного управління організаційними змінами на підприємстві / Т. Кужда // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 2(41). – С. 66-72.

8. Широкова Г.В. Управление организационными изменениями: [учебное пособие] / Г.В. Широкова. – СПб. : СПбГУ, 2005. – 210 с.

9. Грин М. Управление изменениями / М. Грин; пер. с англ. – СПб. : ДК, 2007. – 360 с.

10. Островерх О.В. Необхідність управління змінами в організації / О.В. Островерх, О.В. Родіонов // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. – Випуск 172 – Харків : ХНТУСГ. – 2016. – С. 62-68.

References.

1. Greiner Larry E. Patterns of Organization Change / Larry E. Greiner, Harvard Business Review, May-June 1967, in Organization Change and Development [Electronic resource]. Access: <https://hbr.org/1967/05/patterns-of-organization-change> [in English].

2. Druker P. (2009). *Effektivnyy rukovoditel* [Effective leader]. Moscow : MIF, p. 156 [in Russian].

3. Kaplan R., & Norton D. (2005). *Sbalansirovannaya sistema pokazatelej. Ot strategii k dejstviyu* [Balanced scorecard. From strategy to action]. Moscow : ZAO «Olimp-Biznes» p. 320 [in Russian].

4. Mejer D. (2007). *Zhivaya organizaciya: Kompaniya kak zhivoj organism* [Living organization: the Company as a living organism]. Moscow: Dobraya kniga, p. 368 [in Russian].

5. Kralia V. (2017). Methodic aspects of organizational transformations management on agricultural enterprises. Finance and management, No 3, pp. 7-10 [in English].

6. Prosci. (2012). Best Practices in Change Management. Loveland, Colorado: Prosci Learning Center Publications [in English].

7. Kuzhda T. (2013). Etapi uspishnogo upravlinnya organizacijnimi zminami na pidpriemstvi [Stages of successful management of organizational changes in the enterprise]. *Galits'kij ekonomichnij visnik – Galician Economic Herald*, No 2 (41), pp. 66-72 [in Ukrainian].

8. Shirokova G.V. (2005). *Upravlenie organizacionnymi izmeneniyami* [The management of organizational change]. Saint Petersburg : SPbGU, p. 210 [in Russian].

9. Grin M. (2007). *Upravlenie izmeneniyami* [The management of organizational change]. Saint Petersburg : DK, p. 360 [in Russian].

10. Ostroverkh O.V. (2016). Neobkhidnist upravlinnia zminamy v orhanizatsii [The need for change management in organizations]. *Visnyk KhNTUSH. Seriya: «Ekonomichni nauky» – Bulletin of Kharkiv National Technical University of Agriculture named after Petr Vasilenko: Economics*, Issue 172, pp. 62-68 [in Ukrainian].

Анотація.

Богомолова К.С., Подольська О.В., Краля В.Г. «Ключові поняття процесу організаційних змін».

Для підтримання конкурентоздатності, забезпечення достатнього технологічного рівня організаціям потрібно проводити організаційні зміни. В статті висвітлено основні поняття організаційних змін та їхнє відношення до управління змінами на робочому місці. Ці поняття та принципи мають важливе значення для управління змінами з усвідомленням ситуації та внесення необхідних коригувань, включаючи масштабування або зміну процесу управління змінами. Розуміння та застосування цих понять допоможе правильно застосувати методи та процеси для індивідуального та організаційного управління змінами.

Ключові слова: організаційні зміни, процес змін, опір, авторитет.

Аннотация.

Богомолова К.С., Подольская О.В., Краля В.Г. «Ключевые понятия процесса организационных изменений»

Для поддержания конкурентоспособности, обеспечения достаточного технологического уровня организациям необходимо проводить организационные изменения. В статье освещены основные понятия организационных изменений и их отношение к управлению изменениями на рабочем месте. Эти понятия и принципы имеют важное значение для управления изменениями с осознанием ситуации и внесения необходимых корректировок, включая масштабирование или изменение процесса управления изменениями. Понимание и применение этих понятий поможет правильно применить методы и процессы для индивидуального и организационного управления изменениями.

Ключевые слова: организационные изменения процесс изменений, сопротивление, авторитет.

Abstract.

Bogomolova K.S., Podolskaya O.V., Kralia V.G. «The Key concepts of the organizational change process».

To maintain competitiveness and ensure a sufficient level of technology, organizations need to carry out organizational changes. The article highlights the basic concepts of organizational changes and their attitude to the management of changes in the workplace. These concepts and principles are important for managing change with situational awareness and making the necessary adjustments, including scaling or changing the change management process. Understanding and applying these concepts will help to correctly apply methods and processes to individual and organizational change management.

Key words: organizational changes process of changes, resistance, authority.

**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИЙ
РОЗВИТОК СУБ'ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ:
ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА**

*ГАЦЬКО А.Ф., К.Е.Н.,
КАЛІНІЧЕНКО С.М., К.Е.Н.,
ІВАНОВА Г.О., ЗДОБУВАЧ,*

*ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА*

Постановка проблеми у загальному вигляді.. На сьогоднішній день питання визначення існуючого рівня конкурентоспроможності в аграрному бізнесі України набирають важливого значення. Це спричинено тим фактом, що функціонування суб'єктів в аграрній сфері в останні роки виходить за межі застарілих форм господарювання на нові сучасні, в окремих випадках навіть інноваційні моделі розвитку, які більше відповідають умовам та можливостям функціонування на міжнародних ринках.

Слід також відмітити, що в економічній літературі багато уваги приділено різним типам розвитку, зокрема, економічному розвитку, технологічному, інноваційному, інвестиційному та іншим, однак майже не приділено уваги саме конкурентоспроможному розвитку аграрних підприємств. Більшість дослідників лише визначають напрями та стратегії забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств, розраховують існуючий рівень конкурентоспроможності за допомогою визначених сукупностей показників, але не наголошують на необхідності введення поняття «конкурентоспроможний розвиток» в першочергове використання суб'єктами агробізнесу для розуміння та формування їх діяльності на довгострокову перспективу. Тому актуальність обраного напрямку дослідження, а також необхідність формалізувати основні елементи організаційно-економічного механізму формування конкурентоспроможного розвитку суб'єктів агробізнесу не викликає сумнівів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам вивчення організаційно-економічних засад розвитку конкурентоспроможності присвячені наукові праці О.Ю. Амосова, Л.В. Балабанової, Л.В. Дикань, С.М. Ілляпенка, К. Макконела, В.А. Павлової, М. Портера, А. Сміта, Д. Рікардо, Н.П. Тарнавської, Ж. Тіроля, Р.А. Фатхудинова та ін. Однак, більшість із представлених розробок та досліджень присвячені формуванню, забезпеченню існуючого рівня та перспективам подальшого підвищення конкурентоспроможності для умов функціонування промислових підприємств. Також залишаються невивченими проблемні питання, що пов'язані з ідентифікацією та реалізацією стратегічних напрямів розвитку, а також генеруванням та імплементацією відповідних стратегій, з урахуванням умов та особливостей здійснення аграрними підприємствами своєї основної діяльності.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у визначенні теоретичної сутності конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств, а також у можливостях використання основних елементів організаційно-економічного механізму формування конкурентоспроможності суб'єктами українського агробізнесу та моделюванні окремих стратегій їх конкурентоспроможного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкуренція є первинною ланкою, що притаманна економічній системі в ринковій економіці. По-перше, існування конкуренції зумовлює формування можливостей та стимулів для підвищення конкурентоспроможності суб'єктами, зокрема, й агробізнесу. По-друге, саме через існування конкуренції визначається динаміка ринкової концентрації та посилюються економічні нерівності між господарюючими суб'єктами в конкурентному середовищі. При цьому саме останнє визначатиме конкурентну структуру на цільових сегментах обраних ринків збуту. Що стосується таких конкурентних структур для аграрного бізнесу, то слід відзначити, що наразі вони є наближеними до олігопсонії.

Теоретичні дослідження доводять, що від динамічності в розвиненні конкурентного середовища для сфери агробізнесу залежатиме результативність суперництва між малими й середніми за розмірами товаровиробниками та крупно товарними холдингами. Тому досягнення оптимальності в розподілі ринкових часток між

зазначеними суб'єктами сприятиме досягненню збалансованому розподілу товарів та ресурсів в сфері аграрного виробництва, а також найповнішому задоволенню потреб різних груп споживачів, в першу чергу, агросировинної продукції. В таких умовах одним з варіантів отримання вигідніших результатів для суб'єктів агробізнесу в конкурентному середовищі внутрішнього ринку є можливості збільшення своєї ринкової частки, яку наразі можна вважати основним показником рівня конкурентоспроможності продукції та підприємства на обраному сегменті цільового ринку.

Збільшення кількості товаровиробників, покращення співпраці з переробними підприємствами, зменшення кількості посередницьких структур є головними чинниками оздоровлення існуючого ринкового середовища для сфери аграрного виробництва. Тому сприяння появі на ринку нових господарюючих суб'єктів та відповідні зрушення у конкурентному середовищі від існуючої олігопсонії до умов досконалої й навіть монополістичної конкуренції є одними з методів узгодження економічних інтересів основних учасників агробізнесу – безпосередніх товаровиробників та споживачів агросировинної продукції [4].

Зважаючи на те, що ефективність виробничо-комерційної діяльності суб'єктів агробізнесу слід розглядати через призму їх конкурентоспроможності, що спричинено існуючими реаліями сучасного етапу функціонування ринкових відносин, то ми пропонуємо наступне визначення даної дефініції, яке найбільш повно відповідає даному дослідженню. Конкурентоспроможність аграрного підприємства є здатністю до повномірної мобілізації потенціалу суб'єкта (економічного, виробничого, інноваційного, інвестиційного тощо) з одночасним створенням конкурентних переваг в площині маркетингу (товарного, цінового, комунікаційного та збутового характерів) та логістики, що дозволить отримувати більш стійкі позиції на ринку, збільшувати свою ринкову частку, кращим порівняно з конкурентами чином задовольняти потреби споживачів і тим самим збільшувати свій прибуток від основної виробничо-комерційної діяльності. Однак в контексті імплементації парадигм сталого розвитку суб'єктів агробізнесу доцільно не лише зупинятись на дослідженні динаміки рівнів конкурентоспроможності

господарюючих суб'єктів, а використовувати поняття конкурентоспроможного розвитку. Конкурентоспроможний розвиток суб'єктів агробізнесу являє собою такий тип розвитку, який при дотриманні необхідного рівня економічної результативності та збереженні/покращенні ринкових позицій в конкурентному середовищі, здатний формувати потенціал підвищення рівня конкурентоспроможності на довгострокову перспективу через використання стратегій та інструментів стратегічного управління, орієнтованих, в першу чергу, на формування конкурентних переваг. При цьому стратегію слід розуміти не як план конкретної дії чи деталізований проект, а як інтегровану модель конкретизації напрямів розвитку підприємства, яка стосується всіх основних сфер діяльності суб'єкта агробізнесу та розрахована на пристосування до виробничо-комерційної діяльності всіх можливостей посилення конкурентних позицій суб'єкта на обраних об'єктових ринках [5].

Стратегічне управління конкурентоспроможним розвитком суб'єктів агробізнесу має бути чітко сформоване на засадах інтегрованого методологічного підходу.

Такий підхід, на нашу думку, має включати орієнтири діяльності, як у внутрішньому середовищі підприємства, так і у зовнішньому; підходи до управління конкурентоспроможністю через формування певних конкурентних переваг; рівні пристосування окремих підходів та моделей, які відрізнятимуться за сферами діяльності суб'єкта; загальні стратегії, які конкретизуються під особливості під окремі ситуативні підходи у функціональному та операційному навантаженні; методологічний підхід, який ґрунтується на формуванні стратегічних зон економічної активності суб'єкта агробізнесу, а також на отриманні конкурентних переваг через використання різних інноваційних для агробізнесу стратегій (враховуючи особливості діяльності підприємств малих та середніх за розмірами, не включаючи аграрні підприємства холдингового типу).

При чому останні стратегії, які поки що є переважно інноваційними для агробізнесу, визначені як стратегія диверсифікації, а також запровадження маркетингової та логістичної діяльності.



Рис. 1. Інтегрований методологічний підхід до теорії конкурентоспроможного розвитку суб'єктів агробізнесу

Дослідження окремих стратегій конкурентоспроможного розвитку суб'єктів агробізнесу дозволило виявити основні особливості, які їм притаманні у сфері аграрного виробництва, і наведені на рис.

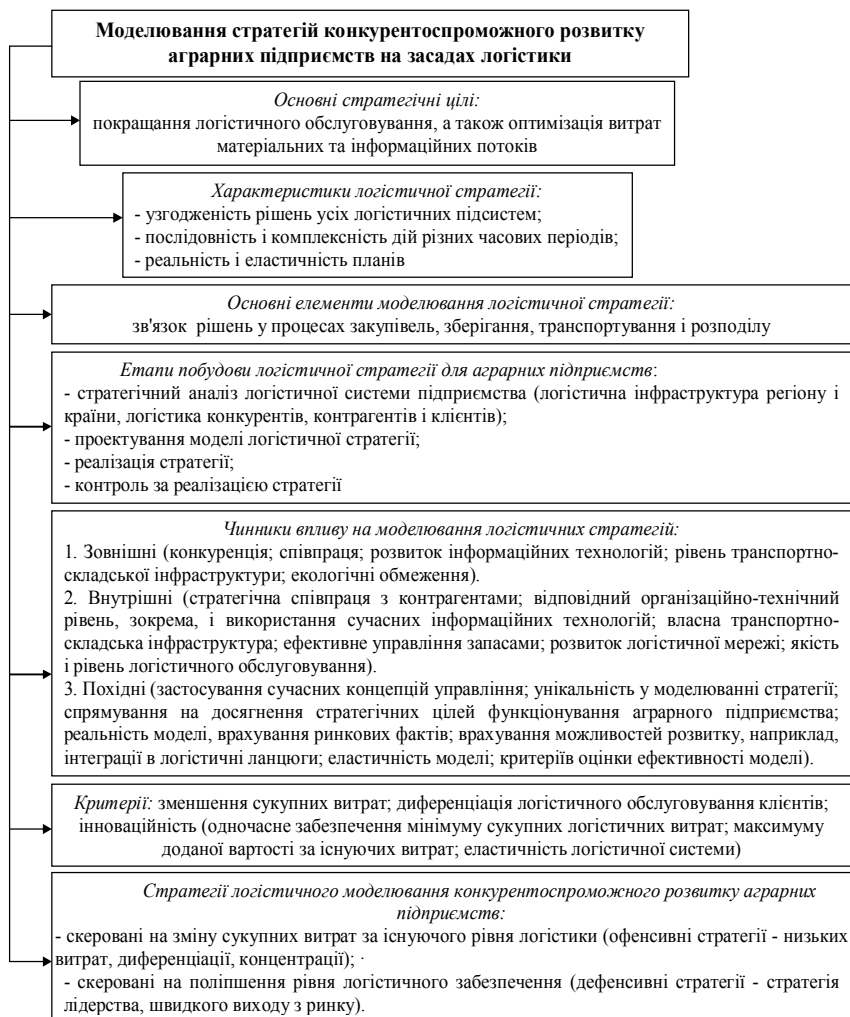


Рис. 2. Можливості логістичних стратегій при формуванні конкурентоспроможного розвитку суб'єктів агробізнесу

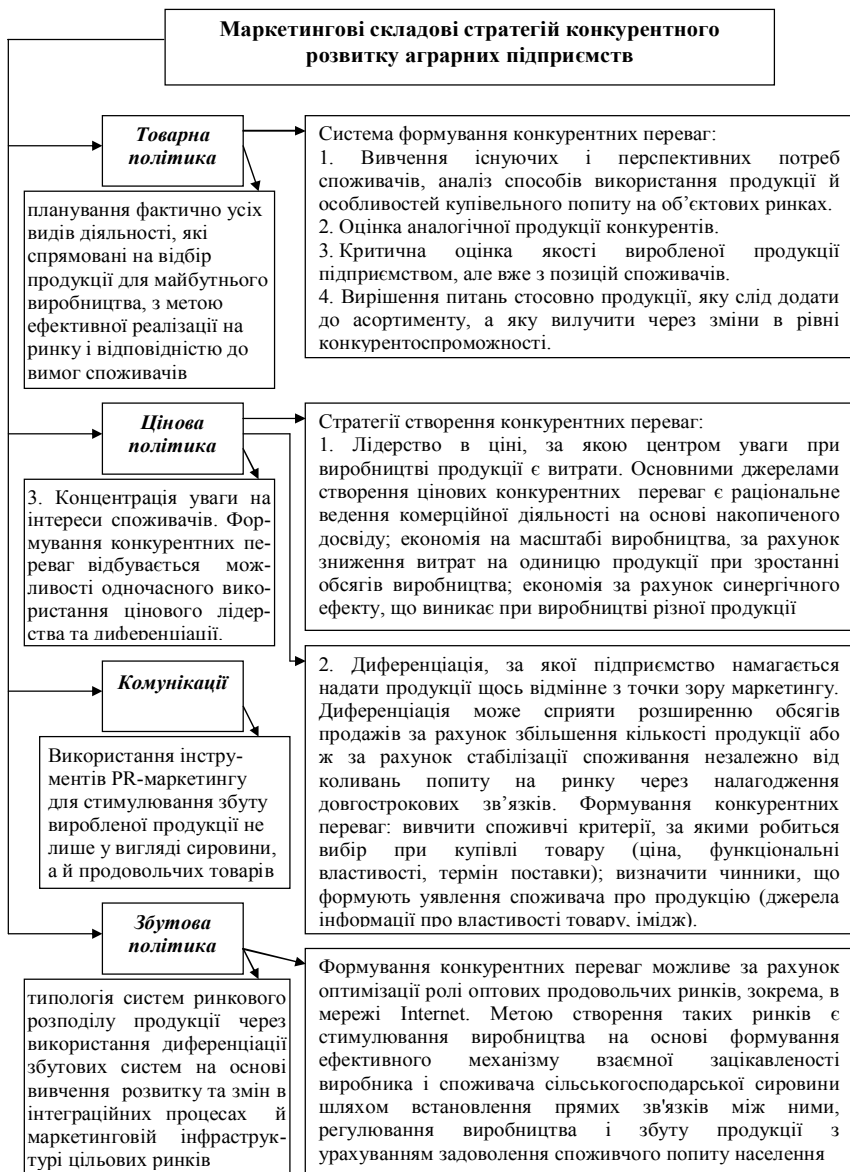


Рис. 3. Маркетингова діяльність для забезпечення конкурентоспроможного розвитку суб'єктів агробізнесу

Представлений організаційно-економічний механізм стратегічного управління конкурентоспроможним розвитком повністю розкриває сутність основних його елементів, компонентів та чинників впливу, існуючих в теорії, а також доповнених виходячи з проведеного дослідження за даною проблематикою.

Обговорення. В дослідженні обґрунтована концепція генерування, імплементації та реалізації стратегічного управління для забезпечення конкурентоспроможного розвитку суб'єктів агробізнесу. В основі запропонованої концепції є формування конкурентних переваг для умов постійних змін в конкурентному середовищі на засадах використання компонентів та інструментарію логістики й маркетингу. Основним результатом розуміння результативності конкурентоспроможного розвитку суб'єктів агробізнесу є покращення ринкових позицій, збільшення ринкової частки і, як наслідок, підвищення економічної ефективності своєї виробничо-комерційної діяльності.

Висновки. Визначено, що в сучасних умовах важливим є розуміння теорії конкурентоспроможності не стільки в площині визначення її динамічних характеристик, а її розуміння через запровадження у практиці суб'єктів агробізнесу поняття конкурентоспроможного розвитку. При чому забезпечення даного типу розвитку має відбуватись за допомогою інструментарію стратегічного управління підприємствами.

Обґрунтовані принципи архітектури організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможного розвитку суб'єктів агробізнесу закладені у виробничо-комерційну діяльність через запровадження стратегій диверсифікації, а також запровадження логістичної та маркетингової діяльності. Такі зміни мають на меті отримання конкурентних переваг як виробничого, так і комерційного характеру, тим самим дозволятимуть забезпечувати необхідний рівень результативності через покращення ринкових позицій, збільшення ринкової частки на обраних ринках та підвищення рівня прибутковості як на коротко-, так і на довгострокову перспективу.

Література.

1. Березін, О.В., & Квапчук, О.В. (2010). Ефективне функціонування сільськогосподарського виробництва. Економіка АПК, 2, 26-30.
2. Бойко, Ю.О. (2015). Конкурентні структури ринків збуту та потенціал конкурентоспроможності аграрних підприємств. Теорія і практика розвитку агропромислового комплексу та сільських територій, 315-317.

3. Зінчук, Т.О. (2013). Кон'юнктура європейського аграрного ринку: тенденції та перспективи для України. Збірник наукових праць Таврійського державного агроекологічного університету, 2 (14), 96-105.

4. Іващенко, О.В. (2012). Сучасні тенденції розвитку маркетингу вітчизняних – підприємств – виробників зерна. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету, 2 (18), 146-153.

5. Мандич О. В. (2017) Стратегії конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 1 (07), 116-120.

6. Краснорутський, О.О. (2015). Детермінанти розвитку систем ринкового розподілу продукції аграрних підприємств. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка, 162, 20-31.

References.

1. Berezin O.V., & Kvashchuk O.V. (2010). Efektyvne funktsionuvannya cil'c'kohopodar'koho vyrobnytstva [Effective functioning of high-quality production]. *Ekonomika APK – Economism AIC*, No 2, pp. 26-30 [in Ukrainian].

2. Boyko Yu.O. (2015). Konkurentni struktury rynkiv zbutu ta potentsial konkurentopromozhnosti ahrarnykh pidpryyemstv [Competitive structures of sales markets and the state of competition of industrial enterprises]. *Teoriya i praktyka rozvytku ahropromyсловoho kompleksu ta cil'c'kykh terytoriy – Theory and practice of the development of agricultural and industrial complexes*, pp. 315-317 [in Ukrainian].

3. Zinchuk T.O. (2013). Kon'yunktura yevropeyc'koho ahrarnoho rynku: tendentsiyi ta perspektyvy dlya Ukrayiny [Daylight saving time for the european market: trends and opportunities for Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats' Tavriyc'koho derzhavnogo abroekolohichnogo univertytetu – The assistant of the Naukoib Pravets of the Tavritsky Institute of Constitutional Affairs*, No 2 (14), pp. 96-105 [in Ukrainian].

4. Ivashchenko O.V. (2012). Cuchacni tendentsiyi rozvytku marketynhu vitchyznyanykh – pidpryyemstv – vyrobnykiv zerna [Educational trends in the development of domestic language – entrepreneurship – grain harvesters]. *Zbirnyk naukovykh prats' Tavriyc'koho derzhavnogo abrotekhnolohichnogo univertytetu – The assistant of the naukovih pragis of the Tavritskogo conducting the scientific conference Univ*, No 2 (18), pp. 146-153 [in Ukrainian].

5. Mandych O.V. (2017) Stratehiyi konkurentopromozhnoho rozvytku ahrarnykh pidpryyemstv [Strategies for competitive development of agrarian enterprises]. *Ekonomichnyy visnyk Zaporiz'koyi derzhavnoyi inzhenernoyi akademiyi – Economic Bulletin of the Zaporizhzhya State Engineering Academy*, No 1 (07), pp. 116-120 [in Ukrainian].

6. Kracnorus'kyi O.O. (2015). Determinanty rozvytku cystem rynkovoho rozpodilu produktsiyi ahrarnykh pidpryyemstv [Databases of the development of the market of market for the production of agricultural enterprises]. *Visnyk HNTUSG. Ekonomichni nauky – Bulletin of HNTUSG. Economic science*, No 162, pp. 20-31 [in Ukrainian].

Анотація.

Гацько А.Ф.,

Калініченко С.М.,

Іванова Г.О.

Конкурентоспроможний розвиток суб'єктів агробізнесу: теорія та практик.

В роботі визначено та доведено, що забезпечення конкурентоспроможного розвитку є можливим через запровадження інструментарію стратегічного управління, при чому запропоновано розуміння стратегії як інтегровану модель конкретизованого довгострокового напрямку розвитку. Узагальнено та сформовано на засадах інтегрованого методологічного підходу принципи формування стратегічного управління, які включають орієнтири діяльності, підходи до управління конкурентоспроможністю через формування певних конкурентних переваг; рівні пристосування окремих підходів та моделей, які відрізнятимуться за сферами діяльності суб'єкта; загальні стратегії, які конкретизуються під особливості під окремі ситуативні підходи у функціональному та операційному навантаженні. Обґрунтовано концепцію генерування, імплементації, реалізації стратегічного управління конкурентоспроможним розвитком суб'єктів агробізнесу на основі використання елементів, компонентів та інструментарію можливостей запровадження логістичної та маркетингової діяльності до основної виробничо-комерційної господарюючих суб'єктів в сфері аграрного виробництва.

Ключові слова: конкурентоспроможність, розвиток, результативність, аграрна сфера, підприємство.

Аннотация.

Гацко А.Ф.,

Калиниченко С.Н.,

Иванова Г.А.

Конкурентоспособное развитие субъектов агробизнеса: теория и практика.

В работе определены и доказано, что обеспечение конкурентоспособного развития возможно через внедрение инструментария стратегического управления, причем предложено понимание стратегии как интегрированную модель конкретизированного долгосрочного направления развития. Обобщены и сформированы на основе интегрированного методологического подхода принципы формирования стратегического управления, которые включают ориентиры деятельности, подходы к управлению конкурентоспособностью через формирование определенных конкурентных преимуществ; уровни приспособления отдельных подходов и моделей, которые будут отличаться по сферам деятельности субъекта; общие стратегии, которые конкретизируются в особенности под отдельные ситуативные подходы в функциональном и операционном нагрузке. Обоснована концепция генерирования, имплементации, реализации стратегического управления конкурентоспособным развитием субъектов агробизнеса на основе использования элементов, компонентов и инструментария возможностей внедрения логистической и маркетинговой деятельности в основной производственно-коммерческой хозяйствующих субъектов в сфере аграрного производства.

Ключевые слова: конкурентоспособность, развитие, результативность, аграрная сфера, предприятие.

Abstract.

Gatsko AF, Kalinichenko S.M., Ivanova G.O. Competitive development of subjects of agribusiness: theory and practice.

The paper identifies and proves that ensuring a competitive development is possible through the introduction of strategic management tools, which provides an understanding of the strategy as an integrated model of a specific long-term development direction. The principles of formation of strategic management, which include orientations of activity, approaches to the management of competitiveness through formation of certain competitive advantages, are generalized and formed on the basis of the integrated methodological approach; levels of adaptation of separate approaches and models, which will differ according to the fields of activity of the subject; general strategies, which are specified for the specifics of individual situational approaches in functional and operational load. The concept of generation, implementation, realization of strategic management of the competitive development of agribusiness subjects based on the use of elements, components and tools of the possibilities of introduction of logistic and marketing activities to the main production and commercial enterprises in the field of agrarian production is substantiated.

Key words: competitiveness, development, productivity, agrarian sphere, enterprise.

УДК 658.15

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ГРЖЕВА О.М., К.Е.Н.,

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

Постановка проблеми в загальному вигляді. Успішно керувати – означає передбачати, тобто складати прогнози та планувати майбутню діяльність. Тому найсуттєвішим елементом підприємницької діяльності і управління нею є планування, в тому числі і фінансове. Зростання значення фінансового планування на сьогодні зумовлене сучасними умовами господарювання, а саме, посиленням конкуренції, дефіцитом та обмеженістю джерел фінансування суб'єктів підприємницької діяльності, зміною інструментів і методів управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні аспекти фінансового планування досліджуються багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, а саме М. Алексєєвим, І. Бланком, В. Борисовою, В. Бочаровим, Р. Брейлі, Г. Висоцьким, Г. Кірейцевою, В. Опаріним, О. Орловим, С. Онищенко, А.М. Подерьогіним, Тропіною, І. Хомою та іншими.

Враховуючи вагомий внесок вчених-дослідників у цій сфері, слід зауважити, що окремі аспекти фінансового планування суб'єктів підприємницької діяльності потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є узагальнення теоретичних підходів до розкриття сутності поняття «фінансове планування», визначення його ролі в системі управління суб'єктами підприємницької діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання фінансового планування набувають великої актуальності в зв'язку з умовами української дійсності - ринок висуває особливі вимоги до суб'єктів підприємницької діяльності. На сьогодні неможливо уявити успішно функціонуюче підприємство без чітко поставленого фінансового планування. Без планування в сфері фінансів суб'єкти підприємницької діяльності стикаються з проблемами із залученням капіталу і його використанням, фінансовий стан може погіршитися, багато фінансових можливостей можуть залишитися не реалізованими. Фінансове планування становить основу діяльності підприємств на різних етапах його діяльності.

Фінансове планування – є ваговою складовою управлінської діяльності, яка пов'язана із визначенням фінансових умов роботи суб'єкта підприємництва для ефективного виконання ним поставлених задач. Воно здійснюється шляхом складання фінансових планів різного змісту і призначення в залежності від завдань, суб'єктів і об'єктів планування.

Існує безліч понять фінансового планування. Деякі з них представлені в таблиці 1.

Планування фінансової діяльності суб'єктів підприємництва - це управління процесами формування, розподілу, перерозподілу і використання фінансових ресурсів, що реалізуються в деталізованих фінансових планах. Це дозволяє звести до мінімуму невизначеність середовища ринку та її негативні наслідки для підприємств.

Іншими словами, фінансове планування - це процес, пов'язаний із розробленням та суворим контролем системи фінансових планів (оперативних, поточних, стратегічних), що охоплює всі ракурси діяльності суб'єктів підприємництва і забезпечує реалізацію фінансової стратегії і тактики на певний період часу.

Фінансовий план підприємства – це документ, що відображає обсяг надходження і витрачання грошових коштів, фіксує баланс доходів, з одного боку, і витрат з іншого.

**Трактування поняття
«Фінансове планування» різними науковцями**

Фінансове планування – це	Автор (джерело)
Процес аналізу фінансової та інвестиційної політики, прогнозування їх результатів і впливу на економічне оточення підприємства	О.Н. Лихачова [5]
Процес планування фінансових ресурсів і напрямків їх використання з метою забезпечення господарської та фінансової діяльності підприємства.	Д.В. Мазур [6]
Процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства у плановому періоді.	А.М. Поддєрьогін [7]
Процес систематичної підготовки управлінських рішень, які прямо чи опосередковано впливають на обсяги фінансових ресурсів, узгодження джерел формування та напрямів використання	Г.А. Семенов, В.З. Бугай [8]
Процес системи фінансових планів, який полягає у визначенні фінансових цілей, встановленні ступеня відповідності цих цілей поточному фінансовому стану підприємства та формуванні послідовності дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей.	В.М. Шелудько [11]

Фінансове планування являє собою процес прогнозування фінансового стану та очікуємих фінансових результатів діяльності підприємців на підставі проведення аналізу фінансової та інвестиційної політики.

Мета фінансового планування – достатнє та повноцінне забезпечення фінансовими ресурсами відповідно до завдань, що стоять перед підприємцями. Для формування фінансових планів вибираються довгострокові цілі, більше чи менше на три - п'ять років, що визначаються керівництвом в процесі стратегічного планування. Стратегічне планування засноване на прийнятті основоположних фінансових рішень, наприклад, перебудови та реорганізації бізнесу або на нових інвестиційних проектах.

Розглянувши сутність поняття фінансового планування, можна виділити ряд послідовних етапів цього процесу:

- проведення аналізу економічного стану підприємства;
- прогнозування фінансових витрат в періоді, що планується;
- розробка та затвердження фінансових завдань;
- розробка декількох варіантів, показників фінансового плану та вибір із них оптимального варіанту фінансової діяльності;
- внесення коректив до окремих фінансових показників (поточний контроль);
- доведення завдань плану до всіх структурних відділень і підрозділів, а також до відповідальних виконавців;
- проведення постійного контролю за виконанням плану (за результатами).

Необхідність фінансового планування в підприємницькій діяльності не викликає жодних сумнівів. Цей вид планування дозволяє отримати відчутні переваги в конкурентній боротьбі. Але, не зважаючи на це в нашій країні культура фінансового планування тільки починає формуватися. Складність цього процесу багато в чому пов'язана з наступними проблемами;

- існування загрози фінансових криз, що не дозволяють розробляти стратегії та планувати на довгостроковий період;
- відсутність зручних для використання інструментів, методик фінансового планування;
- відсутність чітко сформованої нормативно-правової бази для ведення підприємницької діяльності.

На нашу думку, формуванню дійсно ефективного процесу фінансового планування дозволять наступні заходи:

- взаємозв'язок його видів (від стратегічного до поточного);
- безперервність та тривалість планових дій;
- використання зворотного зв'язку;
- проведення оптимізації фінансових показників діяльності підприємства;
- пристосування фінансових планів до конкретної економічної ситуації.

Одне з правил фінансового планування свідчить: «Перш, ніж прийняти рішення, важливо оцінити всі наявні альтернативи». Тому при складанні плану необхідно передбачати можливість перегляду вже запланованих показників по мірі їх досягнення в часі.

Розроблені варіанти плану повинні включати розрахунок точки безбитковості і запасу фінансової стійкості. В сучасних умовах

підприємці самі зацікавлені в тому, щоб бачити своє реальне фінансове становище і мати можливість його планування на майбутнє. Планування допомагає уникати зайвих витрат та помилок в області фінансів, а також зменшує число можливостей, які були не реалізовані через неякісне планування.

Основними завданнями фінансового планування є:

- забезпечення відтворювального процесу;
- дотримання інтересів інвесторів та учасників,
- виявлення існуючих резервів;
- ефективне та раціональне використання прибутку.

Найважливішим принципом планування є принцип безперервності, який передбачає безперервний і постійний контроль і внесення коректив в уже розроблений фінансовий план.

Важливою властивістю планів є їх гнучкість і можливість зміни в умовах мінливих умов ринку.

Інфраструктуру фінансового планування складають чотири складові:

1) Аналітичний блок, що містить відповідні методологічні та методичні бази розробки, аналізу та контролю виконання комплексу фінансових планів (стратегічного, поточного, оперативного), а розробники та виконавці фінансових планів повинні бути достатньо кваліфіковані, щоб вміти застосовувати цю методологію на практиці.

2) Інформаційний блок. Для того, щоб розробляти фінансові плани, контролювати їх виконання та аналізувати результати фінансової діяльності, потрібна внутрішня інформація про рух фінансів підприємства. Ця інформація повинна бути достатньою для того, щоб представити його актуальний на сьогодні фінансовий стан, рух матеріальних і фінансових потоків. Також важлива і зовнішня інформація, а саме: - економічна інформація - прогноз темпів інфляції, відсоткових ставок, валового національного продукту (ВНП);

– повідомлення фінансових органів, інформація установ банківської системи, інформація товарних, валютних бірж та інша фінансова інформація;

– закони, укази Президента, постанови Уряду, накази і розпорядження галузевих міністерств, статутні документи, інструкції;

– інформація про політичну ситуацію в країні та інша.

3) Організаційний блок, що включає відповідну організаційну структуру і систему управління.

4) Блок програмно – технічний. В процесі фінансового планування використовують великі масиви інформації. Необхідність

застосування методів математичного моделювання, а також складання і висвітлення результатів проведеного аналізу фінансової інформації і графічне представлення даних не можливі без використання програмно-технічних засобів.

Розглядаючи характеристики системи фінансового планування і його ролі в загальному процесі планування діяльності суб'єкта підприємництва, можна виділити основні переваги системи фінансового планування, а саме:

- реалізація поставлених стратегічних цілей в конкретні фінансові показники,

- забезпечення фінансовими ресурсами економічних процесів розвитку в умовах конкуренції.

Ефективне фінансове планування діяльності суб'єктів підприємництва є гарантією його платоспроможності, рентабельності, фінансової стійкості. Дотримання принципів планування фінансової діяльності забезпечать стабільність функціонування та високий рівень конкурентоспроможності підприємств.

Таким чином, можна відзначити, що фінансове планування є дієвим інструментом забезпечення ефективної діяльності підприємств. Фінансове планування дасть змогу бути готовим до ринкових змін, постійно моніторити фінансовий стан, вживати заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності.

Література.

1. Бурлаков О.О. Становлення фінансового планування підприємств в Україні / О.О. Бурлаков // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1(59). – С. 251-253.

2. Гончар В. Перспективи розвитку та шляхи вдосконалення фінансового планування в сучасних умовах / В. Гончар // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 1-5.

3. Каламбет С.В. Сутнісна характеристика фінансового планування на підприємстві / С.В. Каламбет, Ю.О. Павлова // Економіка та держава. – 2015. – № 11. – С. 22–24.

4. Когут І.А. Необхідність та особливості здійснення фінансового планування на підприємствах в сучасних умовах господарювання / І.А. Когут // Збірник 109 наукових праць ТДАТУ (економічні науки) / За ред. М.Ф. Кропивка. – Мелітополь, 2012. – № 4 (20). – С. 153-160.

5. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии: учебно-практическое пособие / О.Н. Лихачева. – Москва : Проспект, 2003.

6. Мазур Д.В. Фінансове планування діяльності підприємства / Д.В. Мазур // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 6. – Т. 1. – С. 55-59.

7. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : [підручник] / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.] ; ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – [8-е вид., перероб. та доп.]. – К. : КНЕУ, 2013. – 519 с.
8. Семенов Г.А. Фінансове планування і управління на підприємствах / Г.А. Семенов, В.З. Бугай, А.Г. Семенов. – К. : ЦУЛ, 2007. – 432 с.
9. Ситник Г.В. Принципи фінансового планування та його роль у забезпеченні збалансованого фінансового розвитку підприємства / Г.В. Ситник // Інноваційна економіка. – 2011. – № 5. – С. 76-78.
10. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: [навч. посіб.] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2012.
11. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: [Підручник] / В.М. Шелудько. – К. : Знання, 2006. – 439 с.

References.

1. Burlakov O.O. (2012). Stanovlennia finansovoho planuvannia pidpriemstv v Ukraini [Establishment of financial planning of enterprises in Ukraine]. *Visnyk ZbDTU – Bulletin of the ZbDTU*, No 1(59), pp.251-253 [in Ukrainian].
2. Honchar V. (2012). Perspektyvy rozvytku ta shliakhy vdoskonalennia finansovoho planuvannia v suchasnykh umovakh [Prospects of development and ways to improve financial planning in modern conditions]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, No 3, pp. 1-5 [in Ukrainian].
3. Kalambet S.V., & Pavlova Yu.O. (2015). Sutnisna kharakterystyka finansovoho planuvannia na pidpriemstvi [Essential characteristic of financial planning at the enterprise]. *Ekonomika ta derzhava – Economics and the state*, No 11, pp. 22-24 [in Ukrainian].
4. Kohut I.A. (2012). Neobkhidnist ta osoblyvosti zdiisnennia finansovoho planuvannia na pidpriemstvakh v suchasnykh umovakh hospodariuvannia [Necessity and peculiarities of implementation of financial planning at enterprises in modern economic conditions]. *Zbirnyk 109 naukovykh prats TDATU (ekonomichni nauky) – Collection of 109 scientific works of TDATU (economic sciences)*. M.F. Kropyvk (Ed.). Melitopol, No 4 (20), pp. 153-160 [in Ukrainian].
5. Lykhacheva O.N. (2003). *Fynansove planyrovanye na predpriyatyy [Financial planning at the enterprise]*. Moscow : Prospekt [in Russian].
6. Mazur D.V. (2014). Finansove planuvannia diialnosti pidpriemstva [Financial planning of the enterprise activity]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu – Bulletin of Khmelnytsky National University*, No 6, Vol. 1, pp. 55-59 [in Ukrainian].
7. Poddierohin A.M., Bilyk M.D., Buriak L.D. et al. (2013). *Finansy pidpriemstv [Business Finance]*. (8d ed.). A.M. Poddierohin (Ed.). Kyiv : KNEU, p. 519 [in Ukrainian].
8. Semenov H.A., Buhai V.Z., & Semenov A.H. (2007). *Finansove planuvannia i upravlinnia na pidpriemstvakh [Financial planning and management at enterprises]*. Kyiv : TsUL, p. 432 [in Ukrainian].

9. Sytnyk H.V. (2011). Pryntsypy finansovoho planuvannia ta yoho rol u zabezpechenni zbalansovanoho finansovoho rozvytku pidpryemstva [principles of financial planning and its role in ensuring a balanced financial development of the enterprise]. *Innovatsiina ekonomika – Innovation Economy*, No 5, pp. 76-78 [in Ukrainian].

10. Tereshchenko O.O. (2012). *Finanova diialnist sub'ektiv hospodariuvannia* [Financial activity of business entities]. Kyiv : KNEU [in Ukrainian].

11. Sheludko V.M. (2006). *Finansovi menezhment* [Financial Management]. Kyiv : Znannia, p. 439 [in Ukrainian].

Анотація.

Гіржева О.М. Теоретичні аспекти фінансового планування суб'єктів підприємницької діяльності.

У статті представлений огляд різних трактувань сутності фінансового планування, визначені цілі, принципи фінансового планування на рівні діяльності суб'єктів підприємництва, виділені основні переваги фінансового планування. Зазначені основні проблеми по застосуванню фінансового планування в діяльності суб'єктів підприємництва, а також виокремлені основні заходи по формуванню дійсно ефективного процесу фінансового планування. Відмічено, що ефективне фінансове планування діяльності суб'єктів підприємництва є гарантією його платоспроможності, рентабельності, фінансової стійкості та дієвим інструментом забезпечення ефективної діяльності підприємств.

Ключові слова: Фінансове планування, фінансовий план, ефективність фінансового планування, інфраструктура фінансового планування.

Аннотация.

Гиржева О.Н. Теоретические аспекты финансового планирования субъектов предпринимательской деятельности.

В статье представлен обзор различных трактовок сущности финансового планирования, определены цели, принципы финансового планирования на уровне деятельности субъектов предпринимательства, выделены основные преимущества финансового планирования. Указаны основные проблемы по применению финансового планирования в деятельности субъектов предпринимательства, а также выделены основные мероприятия по формированию действительно эффективного процесса финансового планирования. Отмечено, что эффективное финансовое планирование деятельности субъектов предпринимательства является гарантией его платежеспособности, рентабельности, финансовой устойчивости и действенным инструментом обеспечения эффективной деятельности предпринимателей.

Ключевые слова: Финансовое планирование, финансовый план, эффективность финансового планирования, инфраструктура финансового планирования.

Abstract.

Girzheva O. Theoretical aspects of financial planning of business entities.

The article presents an overview of the various interpretations of the essence of financial planning, identifies goals, principles of financial planning at the level of activity of business entities, highlights the main advantages of financial planning. The main problems on the application of financial planning in the activities of business entities are indicated, and the main measures for the formation of a truly effective financial planning process are highlighted. It was noted that effective financial planning of activities of business entities is a guarantee of its solvency, profitability, financial stability and an effective tool for ensuring the effective operation of entrepreneurs.

Key words: *Financial planning, financial plan, financial planning efficiency, financial planning infrastructure.*

УДК 351

ГРОМАДЯНСЬКЕ СУСПІЛЬСТВО ТА ЙОГО ФОРМУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

БОГОМОЛОВА К.С., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,

ПОДОЛЬСЬКА О.В., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,

КРАЛЯ В.Г., СТАРШИЙ ВИКЛАДАЧ,

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розкриття змісту поняття держава неможливо без співставлення з поняттям громадянського суспільства, адже ці взаємозалежні категорії не лише доповнюють одна одну але і віддзеркалюють різнобічні аспекти суспільного життя. Сукупність сімейних, культурних, релігійних, економічних відносин що являють собою громадянське суспільство, розвиваються зовні без державного втручання, та в водночас є перетином соціального, економічного та культурного простору, в якому взаємодіють вільні індивіди, реалізуючи приватні інтереси і здійснюючі особистий вибір.

Проблеми формування громадянського суспільства та урегулювання проблем його розвитку, є основою формування демократичної, соціальної, правової держави, відповідно до проголошеного курсу євроінтеграції у сучасних умовах.

При цьому наразі не припиняються політичні та наукові дискусії стосовно сутності громадянського суспільства та особливостей його

ролі в сучасній публічній політиці. Частина учасників дискурсу погоджується з визнанням вагомого місця громадянського суспільства у структурі публічної влади та політики, частина виступає категорично проти включення громадянського суспільства до публічно-політичної сфери. Таким чином обрана тема дослідження набуває в сучасних умовах особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відповідні аспекти багатогранної проблематики формування громадянського суспільства у публічному адмініструванні, а також визначення стратегічних пріоритетів цього процесу та його розвитку розглядаються в працях, О.Г. Івченка [4], В.Б. Авер'янова [3], О.Ю. Амосова [9], Н.С. Артамонової [3], О.О. Олейнікової, А.М. Дробязко, В.Д. Бакуменко [1, 3], О.Ю. Оболенського [1], Н.М. Мельтюхової [1], В.Я. Малиновського [1, 3], та ін. дослідників. При цьому більшість науковців розглядали феномен громадянського суспільства виключно в контексті створення умов для його розвитку. Як результат, існуючі дослідження присвячені в основному, теоретичним і прикладним проблемам формування громадянського суспільства, що потребує подальших наукових пошуків з цієї тематики. В той же час, враховуючи їх наукові надбання, слід зауважити, що дослідження за цією тематикою не втрачають своєї актуальності.

Формулювання цілей статті. Головною метою і завданням дослідження є розкриття змісту процесу формування громадянського суспільства у сучасних умовах, а також узагальнення теоретичних підходів, та визначення на їх основі сутності та сучасних функцій громадянського суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи генезис поняття громадянського суспільства ми бачимо що коріннями воно йде далеко в історію. Перші згадки про громадянське суспільство, думки про його значення і призначення виникли ще дві з половиною тисячі літ тому назад. Так в теоріях Аристотеля і Платона мають місце тоталітарні тенденції, відповідно до яких людина це частина держави, а відсутність особистих інтересів є наслідком їх підпорядковані суспільному благу.

Аналогічні тенденції просліджуються і в судженнях Ніколо Макіавеллі, який вважав, що вищим втіленням людського духу є держава, а метою, значенням і щастям життя - служіння їй. В роботах автора розрізняється держава і громадянське суспільство, політична і цивільна сфери.

Томас Гоббс вже використовує поняття «громадянське

суспільство, хоча і непослідовно. З одного боку він затверджує, що громадянське суспільство не зв'язано цивільними законами, звичаями, правом, тобто як би відокремлено від громадянського суспільства. З другого боку – він вважав, що держава, подібно біблійній істоті Левіафану, підпорядковує собі все і вся, і через поняття «громадянське суспільство» показує, що воно саме підкоряється державі.

Основоположник лібералізму Джон Локк вперше поставив особу вище за суспільство і державу, а свободу - вище за інші цінності. Активно використовуючи поняття «громадянське суспільство», він проголошує певною мірою примат громадянського суспільства над державою. Суспільство виникає до держави і важливіше, довговічніше за неї. Розпад держави не викличе розпаду суспільства, тоді як ніякій державі не встояти у разі руйнування суспільства.

Шарль Монтеск'є вслід за Локком розділяв суспільство і державу. Громадянське суспільство виникає до держави, яка і виростає з громадянського суспільства, щоб запобігти або нейтралізувати вороже відношення людей другові до друга. Жан-Жак Руссо також показує громадянське суспільство як суспільство, що перетворюється в державу, але тільки за допомогою суспільного договору. Він сформулював саме поняття громадянського суспільства

Принципово новими положеннями збагатив розгляд проблеми громадянського суспільства німецький мислитель Г.Гегель, згідно якому [10]:

- громадянське суспільство є сукупністю індивідів, що задовольняють за допомогою праці свої повсякденні потреби;
- основою громадянського суспільства є приватна власність;
- рушійною силою історичного прогресу є не громадянське суспільство, а держава, яка захищає людину від випадковостей, забезпечує справедливість і реалізує загальність інтересів;
- громадянське суспільство та індивід підпорядковані державі, бо саме воно інтегрує окремих індивідів і їх групи в органічну цілісність;
- небезпека існування всеосяжної держави полягає в тому, що воно поглинає громадянське суспільство і не прагне гарантувати громадянам їх права і свободи.

К. Маркс вказав на обмеженість концепції Гегеля про взаємостосунки громадянського суспільства і держави. Полемізуючи з Гегелем, він не протиставляв державу громадянському суспільству, але доводив, що державна влада не повинна нав'язувати свою волю останньому. Держава, здійснюючи владні функції, повинна спиратися на потреби та інтереси громадянського суспільства, розумно виражати

і захищати їх, шукати варіанти зближення, подолання виникаючих суперечностей. Марксисти розглядали взаємини між державою і громадянським суспільством як відносини між публічною владою та індивідуальною свободою.

Поняття і сутність громадянського суспільства. Історично громадянське суспільство прийшло на зміну традиційному, станова-кастовому, в якому держава практично співпадала з майновими класами і була відособлена від основної маси населення. Громадянське суспільство по суті свій буржуазне: його основою є вільний індивід, незалежний від влади і форм колективного життя. Найістотніша передумова його свободи - інститут приватної власності, що формує розвинуту цивільну самосвідомість.

Відособлення громадянського суспільства від держави відбувалося в процесі ліквідації станової нерівності і роздержавлення суспільних відносин. Початок даному процесу поклав формування представницької держави, виступаючої від імені всього населення.

Головними передумовами громадянського суспільства є [2]:

- законодавче закріплення юридичної рівності людей на основі наділення їх правами і свободами;
- юридична свобода людини, обумовлена матеріальним благополуччям, свободою підприємництва, наявністю приватної власності, яка є економічною основою цивільного суспільства;
- створення механізмів саморегуляції і саморозвитку, формування сфери невідносин вільних індивідів, що володіють здатністю і реальною можливістю здійснювати свої природні права.

Сам термін «громадянське суспільство» використовується як в широкому, так і у вузькому значеннях. В широкому значенні громадянське суспільство включає всі соціальні структури і відносини, які безпосередньо не регулюються державою. Воно виникає і змінюється в ході природно-історичного розвитку як автономна, безпосередньо не залежна від держави сфера. При такому підході громадянське суспільство сумісно не тільки з демократією, але і авторитаризмом, і лише тоталітаризм означає його повне, а частіше часткове поглинання політичною владою [11-12].

У вузькому значенні - це суспільство на певному етапі свого розвитку, коли воно виступає соціально-економічною основою демократичної і правової держави. Сучасне розуміння громадянського суспільства в політології переважно виходить з цього вузького значення. [8].

Громадянське суспільство – це сукупність між особових

відносин, які розвиваються зовні кордонів і без втручання держави, а також розгалужена мережа незалежних від держави суспільних інститутів, реалізуючи індивідуальні і колективні потреби. Йому притаманні характерні ознаки представлені на рисунку 1.

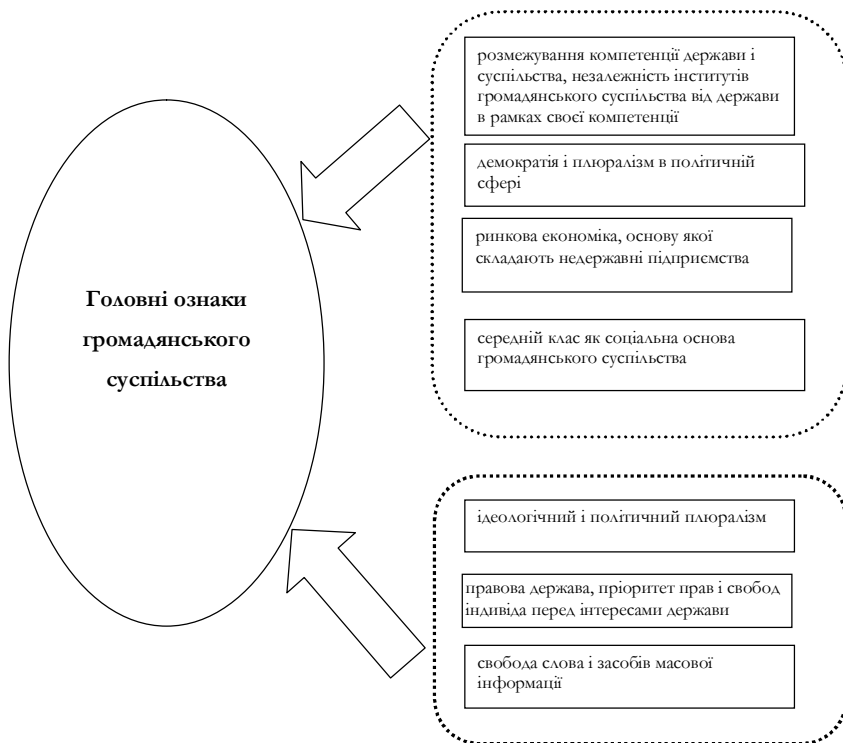


Рис. 1. Головні ознаки громадянського суспільства

В сучасній політології громадянське суспільство розглядається як складна і багаторівнева система невіддільних зв'язків і структур. Вона включає [8]:

- 1) всю сукупність між особових відносин, які розвиваються зовні кордонів і без втручання держави;
- 2) розгалужену систему незалежних від держави суспільних інститутів, що реалізують повсякденні індивідуальні і колективні потреби.

Оскільки повсякденні інтереси громадян нерівнозначні, остільки і сфери громадянського суспільства мають визначену підпорядкованість, яку можна виразити таким чином [2-5]:

– перший рівень між особових взаємодій – базові (первинні, вітальні) потреби в їжі, одязі, житлі і т.д., забезпечуючи життєдіяльність індивідів. Вони задовольняються завдяки виробничим відносинам і реалізуються через такі суспільні інститути, як професійні, споживацькі та інші об'єднання та асоціації;

– другий рівень між особових взаємозв'язків – потреби в продовженні роду, здоров'ї, вихованні дітей, духовному вдосконаленні, інформації, спілкуванні, сексі і т.д., які реалізують комплекс соціокультурних відносин (включаючи релігійні, сімейно-шлюбні, етнічні та інші взаємодії) в рамках таких інститутів, як сім'я, церква, освітні і наукові установи, творчі союзи, спортивні суспільства і т.д.;

– третій, вищий рівень між особових відносин складають потреби в політичній участі, пов'язані з індивідуальним вибором на основі політичних переваг і ціннісних орієнтацій. Політичні переваги індивідів і груп реалізуються за допомогою груп інтересів, політичних партій, рухів і т.д.

Отже, громадянське суспільство є системою, в якій переважають горизонтальні зв'язки і відносини, що само організовується і само розвивається. В державі ж переважаючими є вертикальні зв'язки. В основі функціональної взаємодії громадянського суспільства і правової держави лежить принцип єдності і боротьби протилежностей. З одного боку, вони як би протистоять один одному, а з іншою – вони неможливі один без одного.

Висновки. Узагальнюючи викладене, можна зробити висновки, що:

1. Феномен громадянського суспільства є предметом уваги для науковців протягом останніх кількох сторіч. Основні концептуальні положення про громадянське суспільство були сформульовані навіть видатними мислителями минулого.

2. Громадянське суспільство, завжди виступає в дуалістичній формі і складається, з одного боку, з публічно-політичного компонента, з іншого – приватного компонента.

3. Формування громадянського суспільства є основою розвитку демократичної, соціальної, правової держави

Література.

1. Державне управління: [навчальний посібник] / А. Ф. Мельник, О. Ю. Оболенський, А. Ю. Васіна, А. Ю. Гордієнко; [за ред. А. Ф. Мельник]. – К.: Знання-Прес, 2003. – 343 с.
2. Богомолова К.С. Правові основи формування іміджу державного службовця / К.С. Богомолова, А.Ф. Гацько // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Вип. 174. – Харків: ХНТУСГ, 2016. – С. 117-128.
3. Державне управління: Європейські стандарти, досвід та адміністративне право / [В.Б. Авер'янов, В.А. Дерещ, А.М. Школик та ін.]; за заг. ред. В.Б. Авер'янова. – К.: Юстініан, 2007. – 288 с.
4. Івченко О.Г. Людина в структурі громадянського суспільства: філософія ідентичності / О.Г. Івченко; Нац. пед. ун-т ім. М.П. Драгоманова. – [2-ге вид.]. – К.: Знання України, 2013. – 379 с.
5. Краля В.Г. Розвиток підходів до проектування організаційних структур управління підприємств та їх об'єднань / В.Г. Краля // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2016. – Вип. 171. – С. 124-135.
6. Островерх О.В. Необхідність управління змінами в організації / О.В. Островерх, О.В. Родіонов // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. – Випуск 172. – Харків: ХНТУСГ. – 2016. – С. 62-68.
7. Островерх О.В. Регулювання соціально - економічного розвитку регіону, як важливий чинник державного управління / О.В. Островерх, О.В. Корнієцький, А.Ф. Гацько // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. – Випуск 174. – Харків: ХНТУСГ. – 2016. – С. 67-74.
8. Подольська О.В. Організаційні механізми удосконалення системи мотивації посадових осіб органів публічного адміністрування / О.В. Подольська, К.С. Богомолова // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. – Випуск 191. – Харків: ХНТУСГ. – 2018. – С. 171-178.
9. Подольська О.В. Публічне адміністрування та процес прийняття управлінських рішень / О.В. Подольська, К.С. Богомолова, В.Г. Краля // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. – Випуск 188 – Харків: ХНТУСГ. – 2017. – С. 66-74.
10. Проблеми формування громадянського суспільства та правової держави: історія та сучасність: зб. ст. / [З.О. Возна та ін.; ред. кол.: З.В. Священко, В.В. Сокирська]; Уман. держ. пед. ун-т ім. П. Тичини, Ін-т філології та суспільствознав., Іст. ф-т; Каф. всесвіт. історії та правознав. – Умань: [Жовтий], 2010. – 193 с.
11. Berneo N. Civil Society after Democracy: Some conclusions // Berneo N., Nord P. (eds): Civil Society before Democracy. Lessons from Nineteenth-Century Europe. – New York :Lanham, MD: Rowman& Littleleed, 2000. – P. 237–260.

12. Caiden G. The Dynamics of Public Administration. – Hinsdale: Dryden Press, 2001.

References.

1. Mel'nyk A.F. (Eds.). (2003). *Derzhavne upravlinnya [Public administration:]*. Kyiv : Znannya-Pres, p. 343 [in Ukrainian].
2. Bohomolova K.S. (2016). Pravovi osnovy formuvannya imidzhu derzhavnoho sluzhbovtsya [Legal basis for forming the image of a civil servant]. *Visnyk KhNTUSH. Seriya : «Ekonomichni nauky» – Bulletin of the Kharkiv National Technical University of Rural Economy named after Petr Vasilenko: Economics*, Issue 174, pp. 117-128 [in Ukrainian].
3. Aver'janov V.B., Derec' V.A., Shkolyk A.M. et al. (2007). *Derzhavne upravlinnya : Yevropeys'ki standarty, dosvid ta administratyvne pravo [Public administration: European standards, experience and administrative law]*. V.B. Aver"yanov (Eds.). Kyiv : Yustinian p. 288 [in Ukrainian].
4. Ivchenko O.H. (2013) *Liudyna v strukturi bromadianskoho suspilstva: filozofia identychnosti [Man in the structure of civil society: the philosophy of identity]*. (2d ed.). Kyiv : Znannia Ukrainy, p. 379 [in Ukrainian].
5. Kralya V.H. (2016). Rozvytok pidkhodiv do proektuvannya orhanizatsiynykh struktur upravlinnya pidpryyemstv ta yikh ob'yednan' [Development of approaches to designing organizational structures for managing enterprises and their associations]. *Visnyk KhNTUSH. Seriya : «Ekonomichni nauky» – Bulletin of the Kharkiv National Technical University of Rural Economy named after Petr Vasilenko: Economics*, Issue 171, pp. 124-135 [in Ukrainian].
6. Ostroverkh O.V., & Rodionov O.V. (2016). Neobkhdnist upravlinnia zminamy v orhanizatsii [The need for change management in organizations]. *Visnyk KhNTUSH. Seriya : «Ekonomichni nauky» – Bulletin of the Kharkiv National Technical University of Rural Economy named after Petr Vasilenko: Economics*, Issue 172, pp. 62-68 [in Ukrainian].
7. Ostroverkh O.V., Kornijec'kyj O.V., & Gac'ko A.F. (2016). Rehuliuвання соціально – економічного розвитку регіону, як ва-ажливі чинники державного управління [Regulation socio – economic development of the region as an important factor in public administration]. *Visnyk KhNTUSH. Seriya : «Ekonomichni nauky» – Bulletin of the Kharkiv National Technical University of Rural Economy named after Petr Vasilenko: Economics*, Issue 174, pp. 67-74 [in Ukrainian].
8. Podolska O.V., & Bogomolova K.S. (2018). Orhanizatsiini mekhanizmy udoskonalennia systemy motyvatsii posadovykh osib orhaniv publichnoho administruvannya [Organizational mechanisms for improving the system of motivation of officials of public administration bodies]. *Visnyk KhNTUSH. Seriya : «Ekonomichni nauky» – Bulletin of the Kharkiv National Technical University of Rural Economy named after Petr Vasilenko: Economics*, Issue 191, pp. 171-178 [in Ukrainian].
9. Podolska O.V., Bogomolova K.S., & Kralja V.G. (2017). Publichne administruvannya ta protses pryiniattia upravlinskykh risheh [Public administration and the process of adopting administrative decisions].

and management decision making process]. *Visnyk KhNTUSH. Seriya: «Ekonomichni nauky» – Bulletin of the Kharkiv National Technical University of Rural Economy named after Petr Vasilenko: Economics*, Issue 188, pp. 66-74 [in Ukrainian].

10. Vozna Z.O. et al. (2010). *Problemy formuvannia bromadianskoho suspilstva ta pravovoi derzhavy: istoriia ta suchasnist [Problems of formation of civil society and the rule of law: history and modernity]*. Z.V. Svjashhenko, V.V. Sokyrs'ka (Eds.). Uman, p. 193 [in Ukrainian].

11. Bermeo N., & Nord P. (eds.). (2000). *Civil Society after Democracy: Some conclusions. Civil Society before Democracy. Lessons from Nineteenth-Century Europe*. New York :Lanham, MD: Rowman& Littleeld, P.237-260 [in English].

12. Caiden G. (2001). *The Dynamics of Public Administration*. Hinsdale: Dryden Press [in English].

Анотація.

Богомолова К.С., Подольська О.В., Краля В.Г. Громадянське суспільство та його формування в сучасних умовах.

У статті наведені теоретичне узагальнення і завдання розкриття змісту процесу формування громадянського суспільства у сучасних умовах, а також узагальнення теоретичних підходів, та визначення на їх основі сутності та сучасних функцій громадянського суспільства. Висвітлено генезис поняття громадянського суспільства та його сучасне трактування. Розглянуто проблеми формування громадянського суспільства та урегулювання проблем його розвитку як основи формування демократичної, соціальної, правової держави. Запропоновано напрямки формування громадянського суспільства відповідно до проголошеного курсу євроінтеграції у сучасних умовах.

Ключові слова: громадянське суспільство, публічне адміністрування, державне управління, держава, механізми.

Аннотация.

Богомолова К.С., Подольская О.В., Краля В.Г. Гражданское общество и его формирование в современных условиях.

В статье приведены теоретическое обобщение и задачи раскрытия содержания процесса формирования гражданского общества в современных условиях, а также обобщение теоретических подходов и определения на их основе сущности и современных функций гражданского общества. Освещены генезис понятия гражданского общества и его современную трактовку. Рассмотрены проблемы формирования гражданского общества и урегулирования проблем его развития как основы формирования демократического, социального, правового государства. Предложены направления формирования гражданского общества в соответствии с провозглашенного курса евроинтеграции в современных условиях.

Ключевые слова: гражданское общество, публичное администрирование, государственное управление, государство, механизмы.

Abstract.

Bogomolova K.S., Podolska O.V., Kralya V.G. Civil society and its formation in modern conditions.

The theoretical generalization and tasks of disclosing the content of the process of forming a civil society in modern conditions, as well as generalization of theoretical approaches, and determination of the essence and modern functions of civil society on their basis are presented in the article. The genesis of the concept of civil society and its contemporary interpretation are highlighted. The problems of formation of civil society and the settlement of problems of its development as the basis of the formation of a democratic, social and legal state are considered. The directions of formation of civil society in accordance with the declared course of European integration in modern conditions are offered.

Key words: *civil society, public administration, state management, state, mechanisms.*

УДК 338.33

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ТОВАРНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ НЕЮ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

**ГОЛОВАНОВА Г.Є., АСПІРАНТ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

Постановка проблеми у загальному вигляді. Спроможність аграрних підприємств вистоявати проти негативного впливу факторів зовнішнього середовища, підтримувати стабільний розвиток за рахунок належного освоєння ресурсів є основою ефективного їх функціонування і високого рівня економічної стійкості. Зі зміною особливостей ринкових параметрів перед внутрішнім середовищем підприємства з'являється задача адаптації до змін зі збереженням існуючих економічних результатів. Однією з важливих тенденцій у процесі прийняття управлінських рішень в аграрних підприємствах є оцінка рівня товарної спеціалізації та її ефективності.

Спеціалізація сільськогосподарського виробництва – об'єктивний і закономірний процес, який розвивається зі зміною ринкових потреб та на основі впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу. Приділення уваги спеціалізації аграрних підприємств лишається актуальним пропорційно до розвитку

* Науковий керівник – Красноруцький О.О. д.е.н., професор

продуктивних сил сільського господарства та суспільного поділу праці. У зв'язку з цим дослідження спеціалізації проявляє себе як постійно необхідний процес.

З метою отримання числових даних розрахунку рівня та ефективності товарної спеціалізації підприємств використовують ряд методів, більшість з яких потребують подальшого аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретично-прикладне відображення розвитку спеціалізації аграрних підприємств розкрито у працях Беженар І.М., Канінського П.К., Яворської Т.І., Андрійчука В.Г., Баланюка І.Ф., Бойка В.І., Маліка М.Й., Месель-Веселяка В.Я., Саблука П.Т. та ін.

Березівський П.С. та Михалюк Н.І. [2, 5-7] розглядають спеціалізацію сільського господарства, як ефективну форму організації, яка зосереджує виробництво певної продукції на окремих територіях та підприємствах задля поліпшення результатів господарської діяльності. Спеціалізація формується та удосконалюється разом з розвитком продуктивних сил та виробничих відносин відповідно до потреб суспільства. Однак, аналізу методів розрахунку товарної спеціалізації підприємств приділено не так багато уваги.

Формулювання цілі статті. Для того, щоб розкрити питання методичних підходів до оцінки рівня спеціалізації аграрних підприємств, необхідно розглянути математичні формули та їх складові, що використовуються для отримання критеріїв товарної спеціалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Структура валової продукції – основний показник внутрішньогосподарської спеціалізації сільськогосподарських підприємств. До господарств, що спеціалізуються на виробництві продукції однієї галузі, слід відносити ті, у яких ця галузь дає понад 50% товарної продукції. Якщо галузь дає два види продукції, то спеціалізацію господарства визначають за переважаючим видом продукції. Якщо дві галузі господарства дають $\frac{2}{3}$ і більше товарної продукції (на кожну з них припадає не менше як 25 і не більше 50 %), то такі господарства відносять до спеціалізованих на двох галузях. Спеціалізацію їх визначають за галуззю, продукція якої переважає. До тих, що спеціалізуються на трьох галузях, відносять господарства, які одержують від цих галузей 75 % і більше товарної продукції, причому кожна із цих галузей повинна виробляти не менше 24 % і не більше 33,3 % товарної продукції. Решту підприємств відносять до тих, де певна спеціалізація ще не склалася.

Рівень спеціалізації господарства визначають за часткою вартості товарної продукції головних (головної) галузей у загальній вартості його товарної продукції. Високий рівень спеціалізації мають глибокоспеціалізовані підприємства, які виробляють переважно один вид товарної продукції. При цьому частка товарної продукції головної галузі становить понад 50 % загальної вартості товарної продукції господарства. Чим менша кількість головних і додаткових галузей, тим порівняно вищим є рівень спеціалізації підприємства [1].

Основним показником, що характеризує рівень спеціалізації, є *частка продукції головної галузі* в структурі товарної продукції: її визначають за формулою:

$$d_i = \frac{T_i}{\sum T_n}, \quad (1)$$

де T_i – сума від реалізації окремого виду продукції, грн.,
 $\sum T_n$ – загальна сума грошових надходжень від реалізації продукції, грн.

Недоліком такого визначення рівня спеціалізації є неврахування додаткових галузей. Тому для визначення рівня спеціалізації користуються середньозваженим показником рівня розвитку товарних галузей:

$$C_i = \sum (d_i * j), \quad (2)$$

де d_i – частка j -го виду продукції в підприємстві.

Наближення середньозваженого показника до 1 засвідчує вищий рівень розвитку товарного виробництва.

До вузькоспеціалізованих підприємств належать ті, де частка основної галузі становить не менше 50 % або двох основних галузей разом – 50 % і більше, за умови, що кожна з них у загальній сумі виручки від реалізації продукції становить не менше 25 %. Саме ці, одна або дві галузі, що мають найбільшу питому частку в структурі товарної продукції, дають назву виробничому напрямку підприємства.

Рівень спеціалізації визначають за коефіцієнтом, який розраховують за формулою:

$$K_c = \frac{100}{\sum (V_T * (2i - 1))}, \quad (3)$$

де K_c – коефіцієнт спеціалізації;

Ут – частка товарної продукції окремих галузей;

I – порядковий номер частки товарної продукції у ранжованому ряду.

Значення Кс до 0,20 свідчить про низький рівень спеціалізації господарства; 0,21-0,40 – середній; 0,41–0,60 – високий; 0,61 і більше – для поглибленої спеціалізації господарства.

Розрізняють дві основні тенденції розвитку спеціалізації. Перша характеризується тим, що господарство спеціалізується на виробництві кількох видів товарної продукції: одного-двох у рослинництві і одного-двох у тваринництві при одночасному розвитку кількох додаткових і підсобних галузей. Ця тенденція нині є основною. Друга тенденція виявляється в тому, що підприємство спеціалізується на виробництві одного виду продукції: яловичини, свинини, м'яса птиці, яєць, овочів, фруктів тощо. Багато господарств здійснюють виробництво на промисловій основі, для них характерні як організація виробництва із закінченим циклом, так і широкий розвиток міжгосподарських зв'язків і кооперації [1].

Для багатьох сільськогосподарських підприємств властиве комбіноване виробництво, тобто з кількома галузями за певного їх поєднання. При цьому необхідно правильно поєднувати головні, додаткові і підсобні галузі. Рациональне поєднання галузей у сільськогосподарських підприємствах визначається такими принципами: найвища ефективність виробництва; найбільш повне і правильне використання ґрунтового-кліматичних та економічних умов господарства; зменшення сезонності використання робочої сили, більш повне і рівномірне її використання протягом року; використання відходів і побічної продукції одних галузей іншими; прискорення обороту коштів у господарстві та ін. Для більш глибокого обґрунтування раціонального поєднання галузей у господарстві дедалі ширше застосовують економіко-математичні методи з використанням інформаційно-програмних методів.

Вдосконалення спеціалізації сільськогосподарських підприємств, її поглиблення один зі шляхів досягнення господарствами більш високих економічних результатів: збільшення обсягу виробництва продукції і підвищення ефективності її виробництва. При вирішенні питань раціональної спеціалізації виробництва у сільськогосподарських підприємствах користуються критерієм та системою показників ефективності спеціалізації, які відображують ефективність використання землі, робочої сили, виробничих фондів, а також поточних витрат.

Критерій ефективності спеціалізації сільськогосподарського виробництва визначається за формулою:

$$E = \frac{\Delta(c + v + m)}{\Delta c + \Delta v + \Delta m_a} \quad \text{або} \quad E = \frac{\Delta(v + m)}{\Delta c + \Delta v + \Delta m_a}, \quad (4)$$

де E – ефективність спеціалізації,

$\Delta(c+v+m)$ – сума приросту вартості валової продукції,

$\Delta(v+m)$ – сума приросту валового доходу,

Δc – сума приросту матеріальних виробничих витрат,

Δv – сума приросту затрат на робочу силу,

Δm_a – сума нагромадження додаткового продукту на приріст виробничих фондів.

Для більш глибокої економічної оцінки спеціалізації, що склалася, і перспективної спеціалізації сільськогосподарських підприємств використовують таку систему показників: зростання валової продукції, валового доходу і чистого доходу з розрахунку на одиницю земельної площі (сільськогосподарських угідь, ріллі), затрат праці, виробничих фондів, капітальних вкладень, поточних витрат.

Порівняльну ефективність кількох варіантів спеціалізації, що розробляється на перспективу, визначають за формулою

$$E = \frac{\Pi}{3_T + K_B + K_E}, \quad (5)$$

де E – ефективність варіанта спеціалізації,

Π – приріст валової продукції,

3_T – приріст поточних витрат,

K_B – приріст суми капітальних вкладень,

K_E – нормативний коефіцієнт ефективності.

Річна економія спеціалізації умовно визначається за формулою:

$$E_{сп} = \frac{(C_1 + T_1) - (C_2 + T_2) * B}{B_2}, \quad (6)$$

де C_1, C_2 – повна собівартість продукції відповідно до і після запровадження заходів щодо спеціалізації;

T_1, T_2 – транспортні витрати, пов'язані з доставкою готової продукції до і після спеціалізації;

B_2 – плановий річний випуск продукції після проведення спеціалізації.

Економічний ефект (Е) від розвитку спеціалізації і кооперації можна визначити за формулою:

$$E = [(C_1 - C_2) - (B_{TP1} - B_{TP2})] * O_2 - E_n * \Delta K + \Delta \Pi, \quad (7)$$

де C_1, C_2 – собівартість одиниці продукції до і після спеціалізації;
 B_{TP1}, B_{TP2} – транспортні витрати на одиницю продукції до і після спеціалізації;

O_2 – обсяг випуску продукції після спеціалізації;

E_n – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень;

ΔK – додаткові капітальні вкладення, необхідні для здійснення спеціалізації виробництва;

$\Delta \Pi$ – додатковий прибуток, отриманий за рахунок поліпшення якості продукції внаслідок спеціалізації виробництва.

Основними завданнями вдосконалення внутрішньогосподарської спеціалізації є: максимальне збільшення виробництва продукції в кожному підрозділі, ефективне використання виробничих фондів і трудових ресурсів, підвищення показників ефективності виробництва. При плануванні внутрішньогосподарської спеціалізації слід враховувати технологічні зв'язки між підрозділами, передбачати раціональне поєднання галузей. Кожен виробничий підрозділ повинен мати певну спеціалізацію з урахуванням комплексу умов роботи підрозділів господарства [10].

Процес розвитку спеціалізації позитивно впливає на виробництво у наступних проявах:

- спеціалізація є основою для механізації та автоматизації виробництва;

- на спеціалізованих підприємствах, як правило, вища якість продукції, ніж якби ця продукція випускалася на неспеціалізованих підприємствах;

- на спеціалізованих підприємствах більше можливостей для застосування більш продуктивної техніки і технології і найбільш ефективного їх використання;

- спеціалізація дозволяє знизити витрати на виробництво продукції за рахунок більш високого рівня механізації і автоматизації праці, використання більш кваліфікованої робочої сили та концентрації виробництва;

- розвиток спеціалізації обумовлює необхідність об'єктивного розвитку стандартизації та уніфікації виробництва;

- спеціалізація дозволяє навіть на дрібних підприємствах

механізувати і автоматизувати виробництво і забезпечити високу ефективність.

Розвиток спеціалізації і кооперування виробництва приносить не тільки позитивний ефект, але і негативний.

До недоліків спеціалізації і кооперації слід віднести наступні моменти:

- зростання транспортних витрат на одиницю продукції внаслідок збільшення радіусу кооперації;

- одноманітна робота, тому необхідно приймати певні заходи зі зниження негативного впливу цього явища на працівника.

Перераховані вище позитивні і негативні сторони в поєднанні з програмно-математичними розрахунками дають поняття про науково-обґрунтовану спеціалізацію, що, в свою чергу, повинно входити до механізму процесу прийняття ефективних управлінських рішень в аграрних підприємствах.

Висновки. До методичних підходів в оцінці рівня спеціалізації та ефективності управління нею в аграрних підприємствах відносять достатньо широкий діапазон розрахунків. Їх комплексне застосування дає результати, які необхідно брати до уваги при управлінні товарною спеціалізацією аграрних підприємств. Надалі хід розкриття даного питання повинен продовжуватись у вдосконаленні приведених методів через застосування їх на основі даних конкретних груп підприємств.

Література.

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: [підручник] / В.Г. Андрійчук. – [2-ге вид., доп. і перероблене]. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Беженар І.М. Стан розвитку спеціалізації в аграрних підприємницьких структурах / І.М. Беженар // Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – Вип. 10. – С. 128-133.
3. Грановська В.Г. Організаційні трансформації аграрного бізнесу в Україні / В.Г. Грановська, В.М. Крикунова // Економіка АПК. – 2018. – № 3. – С. 63-71.
4. Економічна ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств: стан, проблеми, перспективи: [монографія] / П.С. Березівський [та ін.]. – Львів : ЛДАУ, 2007. – 166 с.
5. Кошкалда І.В. Концептуальні засади гармонізації галузевої структури сільськогосподарських підприємств / І.В. Кошкалда, О.М. Трегуб // Економіка АПК. – 2017. – № 3. – С. 37-43.
6. Лупенко Ю.О. Розвиток підприємництва і кооперації: Інституціональний аспект: [монографія] / [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк та ін.]. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2016. – 430 с.

7. Михалюк Н.І. Розвиток сільськогосподарських підприємств на базі приватної власності в Львівській області / Н.І. Михалюк // Проблеми ефективного функціонування АПК в умовах нових форм власності та господарювання: зб.наук. пр. – Х., 2001. – Т. 1. – С. 793-795.

8. Організаційно-економічний механізм підвищення соціально-економічної ефективності функціонування АПК Західного регіону України: [кол. моногр.] / Львів. нац. аграр. ун-т; за заг. ред.: П.С. Березівського. – Львів : Український бестселер, 2011. – 681 с.

9. Організація виробництва і підприємницької діяльності в аграрних формуваннях / П.С. Березівський, Ю.Е. Губені, Н.І. Михалюк. – Львів : Українські технології, 2002. – 536 с.

10. Організація і планування сільськогосподарського виробництва: [Підручник] / М.М. Ільчук, А.Я. Зрібняк, С.І. Мельник. – Вінниця : Нова Книга, 2009. – 456 с.

11. Пасхавер Б.Й. Концентрація та ефективність сільського господарства / Б.Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С. 16-23.

12. Пехов В.А. Спеціалізація аграрних підприємств в зернопродуктовому підкомплексі / В.А. Пехов // Економіка АПК. – 2017. – № 3. – С. 87-91.

References.

1. Andriiukh V.G. (2002). *Ekonomika agrarnykh pidpriemstv* [The economy of agrarian enterprises]. Kyiv: KNEU. p. 624 [in Ukrainian].

2. Bezhenar I.M. (2016). Stan rozvytku spetsialisatsii v agrarnykh pidpriemnytskykh strukturah [Status of development of specialization in agrarian business structures]. *Global'ni ta nacional'ni problemy ekonomiky. Mykolai'vs'kyi nacional'nyi universytet imeni V.O. Sukhomlins'kogo – Global and national problems of the economy. Nikolayev National University named after VO Sukhomlinsky*, Issue 10, pp. 128-133 [in Ukrainian].

3. Hranovska V.H., & Krykunova V.M. (2018). Orhanizatsiini transformatsii ahrarnoho biznesu v Ukraini [Organizational transformation of agrarian business in Ukraine]. *Ekonomika APK – Economy AIC*, No 3, pp. 63-71 [in Ukrainian].

4. Berezivskyi P.S. et al. (2007). *Ekonomichna efektyvnist diialnosti silskohospodarskykh pidpriemstv: stan, problemy, perspektivy* [Economic efficiency with agricultural enterprises: state, problems, perspectives]. Lviv : LDAU. p. 166 [in Ukrainian].

5. Koshkald I.V., & Tregub O.M. (2017). Kontseptualni zasady harmonizatsii haluzevoi struktury silskohospodarskykh pidpriemstv [Conceptual principles of harmonization of the branch structure of agricultural enterprises]. *Ekonomika APK – Economy AIC*, No 3, pp. 37-43 [in Ukrainian].

6. Lupenko Yu.O., Malik M.Y., Shpykulyak O.H. et al. (2016). *Rozvytok pidpriemnytstva i kooperatsii: instytutsionalnyi aspekt* [Development of entrepreneurship and cooperation: the institutional aspect]. Kyiv: NNC «IAE», p. 430 [in Ukrainian].

7. Mykhaliuk N.I. (2001). Rozvytok silskohospodarskykh pidpriemstv na bazi pryvatnoi vlasnosti v Lvivskii oblasti [Development of agricultural enterprises based on private ownership in the Lviv region]. *Problemy efektyvnogo funkcionuvannya APK v umovah novykh form vlasnosti ta gospodarjuvannya – Problems of efficient functioning of agro industrial complex in the conditions of new forms of ownership and management*, Vol. 1, pp. 793-795 [in Ukrainian].

8. Berezivskii P.S. (Ed.). (2011). *Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm pidryshchennia sotsialno-ekonomichnoi efektyvnosti funktsionuvannya APK Zakhidnoho rebionu Ukrainy [Organizational and economic mechanism of increasing the socio-economic efficiency of the agro-industrial complex of the Western region of Ukraine]*. Lviv: Ukrayinskyi Bestseller, p. 681 [in Ukrainian].

9. Berezivskii P.S., Gubeni Ju.E., & Myhaljuk N.I. (2002). *Orhanizatsiia vyrobnytstva i pidpriemnytskoi diialnosti v ahrarykh formuvanniakh [Organization of production and entrepreneurial activity in agrarian formations]*. Lviv : Ukrayynski Tekhnolohiyi, p. 536 [in Ukrainian].

10. Ilchuk M.M., Zribnjak L.Ja., & Mel'nyk S.I. (2009). *Orhanizatsiia i planuvannya silskohospodarskoho vyrobnytstva [Organization and planning of agricultural production]*. Vinnytsya : Nova Knyha, p. 456 [in Ukrainian].

11. Pashkaver B.Y. (2013). Kontsentratsiia ta efektyvnist silskoho hospodarstva [Concentration and efficiency of agriculture]. *Ekonomika APK – Economy AIC*, No 1, pp. 16-23 [in Ukrainian].

12. Pekhov V.A. (2017). Spetsializatsiia ahrarykh pidpriemstv v zernoproduktovomu pidkompleksi [Specialization of agrarian enterprises in grain products subcomplex]. *Ekonomika APK – Economy AIC*, No 3, pp. 87-91 [in Ukrainian].

Анотація.

Голованова Г.Є. Методичні підходи до оцінювання рівня товарної спеціалізації та ефективності управління нею в аграрних підприємствах.

У статті розглянуті методичні підходи та приведені системні показники для визначення критеріїв оцінки товарної спеціалізації аграрних підприємств, таких, як частка головної продукції галузі, показник рівня розвитку товарних галузей, рівень спеціалізації, порівняльна ефективність кількох варіантів спеціалізації, а також економічний ефект від розвитку спеціалізації. Узагальнені основні задачі вдосконалення внутрішньогосподарської спеціалізації, перефразовані позитивні та негативні сторони розвитку спеціалізації, які у сукупності з інформаційно-математичним опрацюванням складають основу науково обґрунтованому управлінню товарною спеціалізацією аграрних підприємств.

Ключові слова: *рівень спеціалізації, товарна спеціалізація, критерії оцінки товарної спеціалізації, ефективність управління товарною спеціалізацією.*

Аннотация.

Голованова А.Е. *Методические подходы к оценке уровня товарной специализации и эффективности управления ею в аграрных предприятиях.*

В статье рассмотрены методические подходы и приведены системные показатели для определения критериев оценки товарной специализации аграрных предприятий, таких, как доля главной продукции отрасли, показатель уровня развития товарных отраслей, уровень специализации, сравнительная эффективность нескольких вариантов специализации, а также экономический эффект от развития специализации. Обобщены основные задачи совершенствования внутрихозяйственной специализации, перечисленные положительные и отрицательные стороны развития специализации, которые в совокупности с информационно-математической обработкой составляют основу научно обоснованному управлению товарной специализации аграрных предприятий.

Ключевые слова: *уровень специализации, товарная специализация, критерии оценки товарной специализации, эффективность управления товарной специализации.*

Abstract.

Holovanova H. *Methodical approaches to assessing the level of product specialization and its management efficiency in agricultural enterprises.*

In the article the methodical approaches are considered and systematic indicators are given for determining the criteria of evaluation of commodity specialization of agrarian enterprises, such as the share of the main products of the industry, the indicator of the level of development of commodity industries, the level of specialization, the comparative effectiveness of several variants of specialization, as well as the economic effect of the development of specialization. The main tasks of improvement of the economic specialization are generalized, positive and negative aspects of the development of specialization are listed, which, together with the information and mathematical elaboration, form the basis of scientifically grounded management of commodity specialization of agrarian enterprises.

Key words: *level of specialization, product specialization, criteria for evaluating product specialization, management efficiency of product specialization.*

ОПЛАТИ ПРАЦІ В СИСТЕМІ МОТИВАЦІЇ НАЙМАНИХ ПРАЦІВНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

**ГОРЕНКО А.І., АСПІРАНТ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах інноваційного розвитку основним завданням є створення ефективної системи мотивації в галузі сільського господарства. Малоєфективна оплата праці у сучасних умовах часто негативно впливає на реалізацію сільськогосподарськими підприємствами своїх потенційних можливостей, призводить до зниження продуктивності праці й ефективності використання персоналу. Таким чином, удосконалення оплати сільськогосподарської праці сприятиме підвищенню рівня трудової активності найманих працівників, що здійснюватиме безпосередній вплив на підвищення ефективності виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий вклад у розвиток розуміння оплати праці зробили такі вітчизняні вчені: Колот А.М., Дієсперов В.С., Онисько С.М., Гетьман О.О., Волошина С.В., Лебедева С., Синяєва Л.В., Брезницька К.Ф. та ін. Різноманіття сучасних систем та форм оплати праці зумовлює необхідність зробити їх аналіз, виділити основні ознаки та розробити рекомендації щодо системи оплати праці, яка має бути відповідною для підприємств сільського господарства в умовах інноваційного розвитку. Отже, питання оплати праці в умовах інноваційного розвитку підприємств агросфери потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення особливостей оплати праці в аграрному секторі, пошук способів вирішення проблем оплати праці з метою її сприяння інноваційному розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Системи та форми оплати праці найбільш поширені в Україні в сучасних умовах наведені на рис. 1.

* Науковий керівник – Онегіна В.М., д.е.н., професор

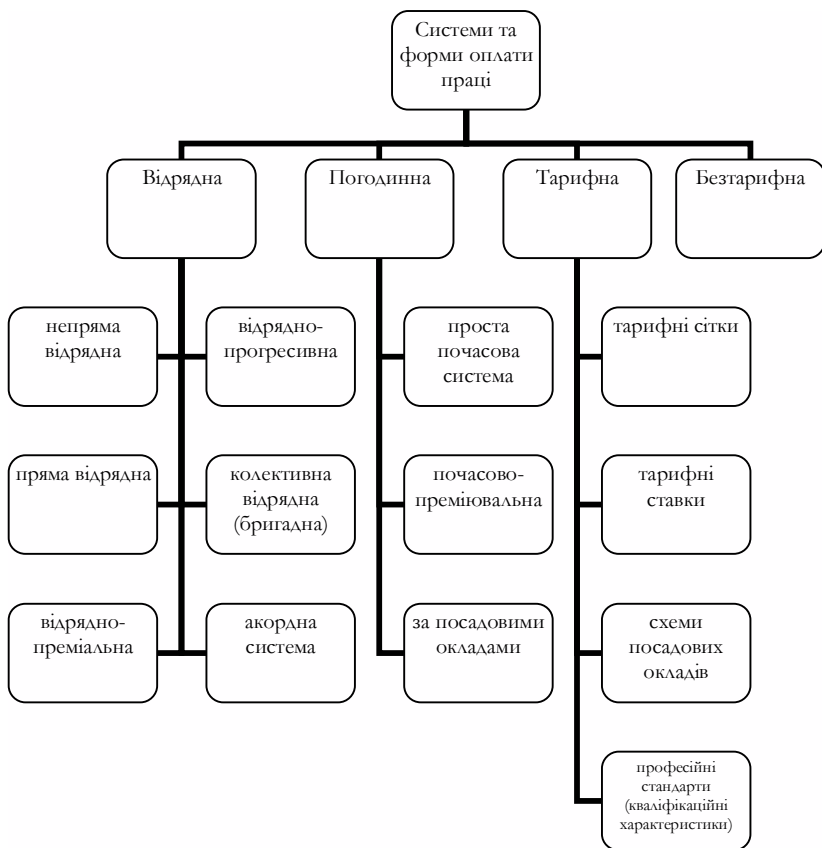


Рис. 1. Системи та форми оплати праці в Україні
Джерело: систематизовано автором [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8].

Найчастіше застосовують дві основні форми заробітної плати – відрядну й почасову. Кожна з них відповідає певній мірі кількості праці: перша – кількості виробленої продукції, друга – кількості відпрацьованого часу. Фахівці підкреслюють, що системи оплати праці будуть ефективними лише в тому разі, якщо вони відповідають організаційно-технічним умовам виробництва [5, с. 89]. Отже, вибираючи форму оплати праці для певної категорії робітників, необхідно враховувати конкретні умови їхньої праці, специфіку виробництва тощо. Основними (загальними) умовами застосування тієї чи іншої системи заробітної плати є рівень технічної озброєності виробництва, характер технологічного процесу та організації

виробництва і праці, ступінь використання виробничих потужностей і устаткування, стан нормування праці тощо.

Рівень заробітної плати в сільському господарстві є найнижчим порівняно з іншими галузями (рис. 2), а це призводить до трудової міграції, безробіття, поглиблення демографічної кризи на селі, оскільки заробітна плата неспроможна забезпечити працівникам сільськогосподарських підприємств умови для нормальної життєдіяльності, сприяти підвищенню продуктивності праці й зацікавленості у результатах виробничої діяльності. Тому одним із пріоритетних напрямів повинно бути вирішення питань, пов'язаного із удосконаленням оплати праці. Наявність різних форм власності та господарювання в аграрному секторі, специфіка сільськогосподарської праці вимагають особливих підходів до організації оплати праці в сільськогосподарських підприємствах.

З огляду на динаміку середня заробітна плата в сільському господарстві й у цілому по країні зростає з кожним роком. Так, у 2017 році в сільському господарстві вона підвищилася на 47,1 % порівняно з 2016 роком. Але проаналізувавши статистичні дані можна дійти висновку, що доходи працівників інших галузей можуть забезпечити кращий рівень життя, оскільки рівень заробітної плати є набагато вищий ніж у сільському господарстві.

Щоб удосконалити системи оплати праці бажано звернутися до зарубіжного досвіду, який відповідає умовам сьогодення.

Західні фірми давно і досить успішно використовують різні нестандартні форми і методи заохочення, щоб стимулювати своїх співробітників до більш якісної й ефективної праці. Характерною особливістю сучасних систем оплати праці на Заході є значне поширення системи заохочення за впровадження різноманітних нововведень. Так, більшість західноєвропейських фірм формують преміальні фонди за створення, освоєння й випуск нової продукції, але їх розмір залежить від приросту обсягу продажу нової продукції, її частки у загальному обсязі виробництва [10, с. 31].

На японських підприємствах керівництво намагається дотримуватися системи довічного найму. Її суть полягає у тому, що, будучи прийнятим одного дня на роботу, новий працівник залишається тут до офіційного виходу на пенсію у 55 років. Він не може бути звільнений за жодних обставин, за винятком скоєння тяжкого кримінального злочину або банкрутства підприємства. Ця система охоплює приблизно 25-30 % японських працівників, зайнятих у великих компаніях. Оплата праці складається з базової ставки та премій, додаткових пільг і виплат [11, с. 16].

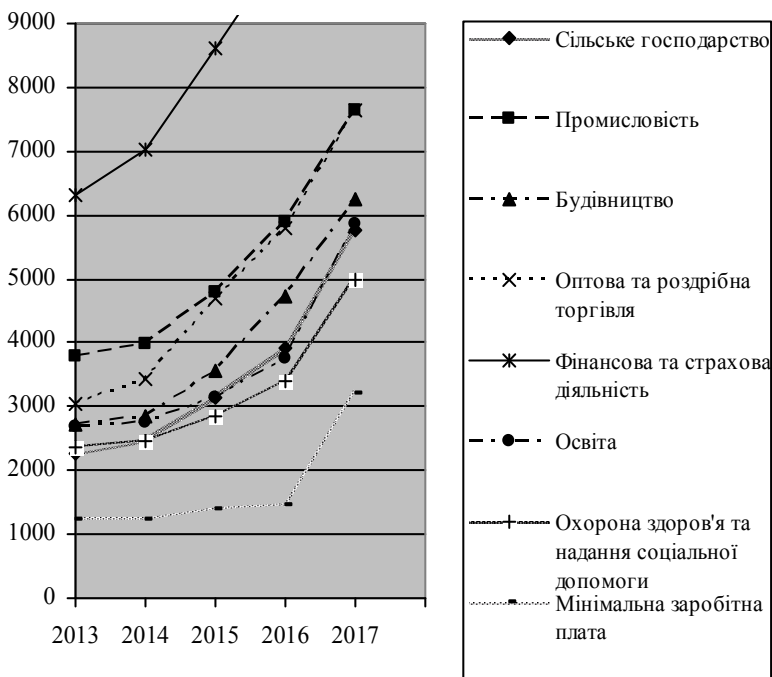


Рис. 2. Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2012-2017 роках (у розрахунку на одного штатного працівника, грн.)

Джерело: [9].

Французька система оплати праці має розширене використання накопичувального преміювання (за підсумками роботи працівника і підприємства за один, три, п'ять років). Тут проводиться планування й узгодження загального розміру фонду оплати праці з профспілками, а також здійснюється індексація заробітної плати після узгодження з профспілками [12, с. 16].

Карл Маркс у своїй праці «Капітал» стверджував, що вартість робочої сили визначається витратами на підтримку життя робітника і належного рівня його працездатності, на його достатню навчання, освіту і відтворення. Ці витрати значно залежать від рівня економічного розвитку країни, природно-кліматичних умов, інтенсивності та складності праці, зайнятості жінок і дітей. Вартість робочої сили проявляється у вигляді заробітної плати, на яку додатково впливають ситуація в економіці і на ринку праці. У період

економічного підйому і підвищеної зайнятості зарплата може істотно перевищувати вартість робочої сили, що дозволяє робочим істотно поліпшити своє матеріальне становище. У період спаду зарплата може опускатися нижче вартості робочої сили, що призводить до витрачання раніше накопичених запасів і до різкого погіршення становища робітників [13].

Першим спробував зробити вартісну оцінку людини та її корисних властивостей В. Петті. Він вважав знання і навички багатством окремого індивіда і всього суспільства. А. Сміт стверджував, що капітал, вкладений у розвиток знань і майстерності, повинен приносити прибуток. Д. Рікардо в поняття «витрати відтворення робочої сили» включав затрати на освіту, відзначаючи залежність величини заробітної плати від різного рівня витрат на освіту і навчання, ступеня розвитку особистих здібностей до праці. В освіті вони вбачали важливий фактор демократичного устрою суспільства, засіб уникнення однобічної спеціалізації працівника тощо. За словами К. Маркса, справжнє багатство суспільства — це сукупність потреб, здібностей, творчих обдарувань людей, ступінь вправності населення. А. Маршалл стверджував, що підвищення освіти працівника забезпечує зростання продуктивності не лише його праці, а й продуктивності праці оточуючих, відстоював активну, домінуючу роль держави у розвитку освіти та ін. Проте специфічність товару робоча сила цими вченими була розкрита частково [14].

З огляду на інноваційний розвиток і шостий технологічний уклад для найманих працівників необхідно впроваджувати нові підходи мотивації через заробітну плату, щоб вони були впевнені, що добре виконана робота гідно винагороджується, а також підвищити індивідуалізацію основної заробітної плати працівників залежно від їхньої кваліфікації і досягнень, що сприятиме подальшому підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва.

З огляду на інноваційний розвиток і шостий технологічний уклад до найманим працівникам необхідно впроваджувати нові підходи мотивації через заробітну плату які мають на увазі, що добре виконана робота гідно винагороджується, тим самим сприяючи підвищенню ефективності виконання інших завдань; працівники, що вносять найбільший внесок у досягнення стратегічних цілей організації, заслуговують найбільшої винагороди; збільшення заробітної плати варіюється в залежності від рівня знань та кваліфікації, а також від тих результатів, яких досяг той чи інший найманий працівник.

Систему мотивації найманих працівників ми будемо з урахуванням кваліфікації працівника, стажу роботи, трудової дисципліни, корпоративної культури. У свою чергу це передбачає систематичний, безперервний процес навчання, який використовується підприємствами для отримання знань працівників, розвитку їх навичок, щоб збільшити внесок в досягнення організаційних цілей. Навчання використовується для того, щоб поліпшити виконання роботи співробітниками на тих позиціях, які вони займають зараз, а також підготувати працівників до тих посад, на які вони, ймовірно, будуть висунуті в майбутньому.

Вважаємо, доцільним, щоб правильно визначити рівень заробітної плати найманих працівників і їх цінність для підприємства, запровадження грейдингова система оплати праці.

На сьогоднішній день загальносвітового поширення набула і грейдингова система оплати праці – це рівнева система, відповідно до якої кожній посаді на підприємстві присвоєно певну кількість балів, і залежно від балів посада отримує рівень (грейд). Грейд – це рівень посади в системі посад підприємства, який відображає її цінність для підприємства. Від рівня грейду залежить розмір заробітної плати. Чим вищий грейд – то більша заробітна плата [15, с. 276].

Грейдингова система оплати праці відповідає найкращим світовим практикам. Понад 10000 компаній у більш ніж 40 країнах світу працюють за грейдинговою системою. В Україні цю систему застосовують такі компанії, як «Київобленерго», «Рівнеобленерго», «Київстар», «ПУМБ», «Азов Сталь», «Метінвест», «Інтерпайп» тощо [16]. Але на нашу думку недостатньо розкритою залишається особливості застосування грейдингової системи оплати праці на українських підприємствах сільськогосподарського комплексу.

Система грейдів є свого роду корпоративним «табелем про ранги», в якому кожному кластеру (грейду) посад відповідає свій рівень заробітної плати. Грейдинг – це метод створення універсальної ієрархії посад (рангів) для всього персоналу компанії; система оцінки, що дозволяє визначити прийнятні для всіх працівників рівні компенсації на основі зіставлення відносної цінності для компанії різних ділянок роботи (посад). Процедура грейдування слід розглядати як практичний інструмент, який дає змогу повніше врахувати індивідуальні потреби підприємства у диференціації постійної частини заробітної плати [17].

На основі праці Рутницької В. ми можемо розглянути переваги системи грейдування (рис. 3). При матеріальному стимулюванні в системі грейдів кожній посадовій позиції присвоюється свій грейд, відповідно до якого розраховують рівень заробітної плати.

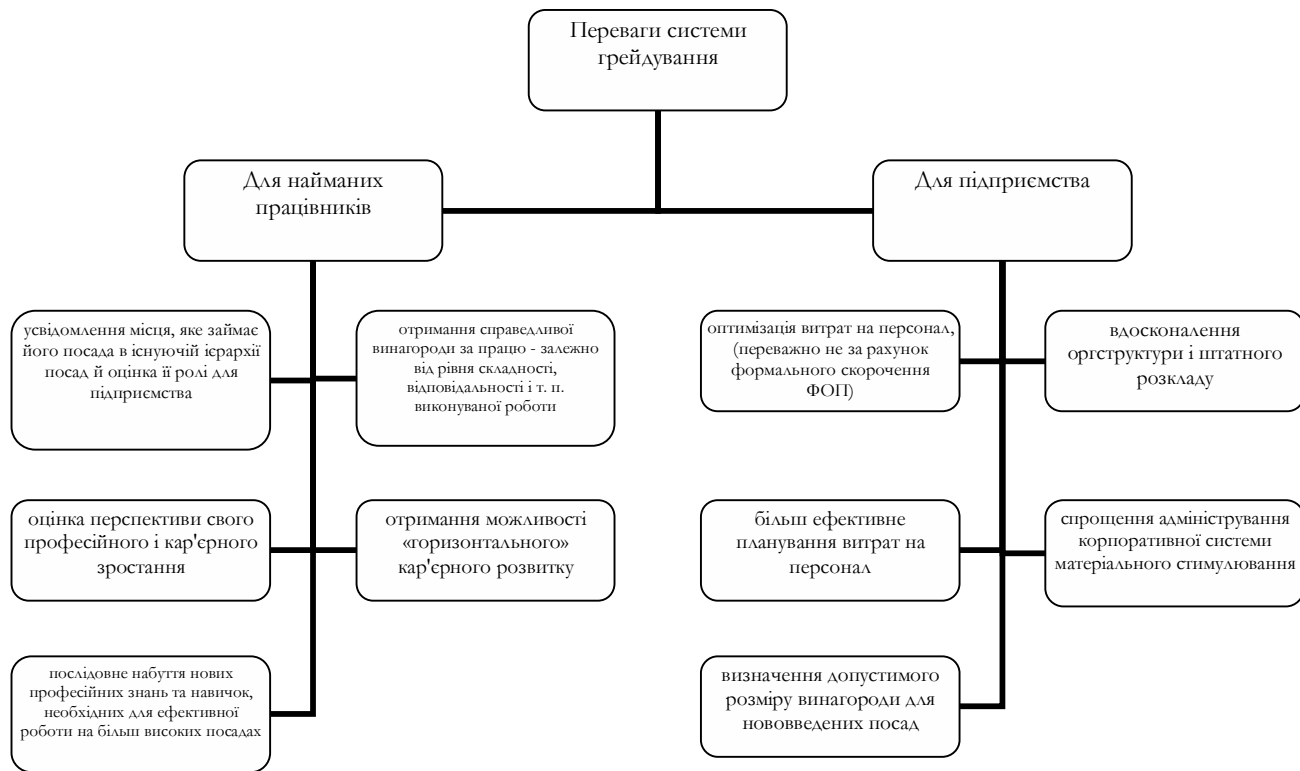


Рис. 3. Переваги системи грейдування

Джерело: розраховано на основі [18]

Кожній посадовій позиції надають певну кількість балів з урахуванням чинників, визначених як найважливіші та найактуальніші для підприємства. Залежно від одержаної оцінки, посадові позиції зараховують у певний грейд, який гарантує отримання відповідної заробітної плати або соціального пакету (наприклад, пільгове харчування, медичне страхування тощо).

Лінію заробітної плати, зазвичай, формують, виходячи з ринкової вартості провідних спеціалістів: спершу визначають рівень заробітної плати найцінніших працівників, а потім, у міру зниження рівня посади, – решти співробітників. Однак, навіть потрапивши в один і той самий грейд, працівники не матимуть абсолютно однакових посадових окладів, адже у кожному тарифному розряді визначено межі, що змінюватимуть суми матеріальних виплат працівникам. При цьому є можливість коригувати суми винагород на підставі спеціальних коефіцієнтів у межах певного розряду. Таким чином, забезпечується можливість завдяки набутому досвіду і професіоналізму заробляти більше, залишаючись при цьому на своїй посаді [19].

Таким чином, впровадження грейдової системи оплати праці дає змогу мотивувати найманих працівників згідно умов інноваційного розвитку, оскільки у разі визначення заробітної плати з двох частин (посадовий оклад і премія) керівництво може у міру потреби впливати на суму винагороди залежно від кваліфікації працівників, рівня виконання плану або досягнення інших цілей та завдань підприємства [19].

Висновки. Якщо раніше оплата праці загалом ув'язувалася з рівнем виконання і перевиконання встановлених оціночних показників преміювання, то в умовах інноваційного розвитку на перший план виступили стимулюючі системи, які пов'язують основну заробітну плату з особистими діловими якостями працівника, рівнем його професійної майстерності, ставленням до праці, якісними показниками виконання роботи. Такі трансформаційні процеси потребують створення системи мотивації через забезпечення залежності винагороди працівника від досягнутих ним якісних результатів і кваліфікації. Отже, перед керівниками вітчизняних підприємств постало нове складне завдання – максимально зацікавити персонал в реалізації свого інтелектуального потенціалу.

Вважаємо, доцільним, щоб правильно визначити рівень заробітної плати найманих працівників і їх цінність для підприємства, запровадження грейдингової система оплати праці.

Грейдингова система передбачає розподіл посад за ієрархією тарифної сітки відповідно до рівня важливості кожної посади для підприємства. За своїм змістом грейдингова система є тарифною, але при цьому вона відрізняється рівнем деталізації, використанням більшої кількості критеріїв для визначення грейду для кожної посади, можливістю перетину двох прилеглих грейдів, розміщенням посад за значущістю для компанії.

Література.

1. Колот А.М. Оплата праці на підприємстві: організація та удосконалення: [монографія] / А.М. Колот. – Київ: Фірма «Праця», 1997. – 192 с.
2. Дієсперов В.С. Оплата сільськогосподарської праці / В.С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2012. – № 9. – С. 76-83.
3. Онисько С.М. Оплата праці у сільськогосподарських підприємствах при вдосконаленні системи соціального захисту населення: [монографія] / С.М. Онисько, О.А. Біттер, В.Р. Крупа. – Львів: Літа Прес, 2011. – 232 с.
4. Гетьман О.О. Економіка підприємств [Електронний ресурс] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/17910211/ekonomika/sotsialno-ekonomichna_sutnist_zarobitnoyi_plati
5. Волопина С.В. Формування стимулів до високопродуктивної праці як важливий інструмент стратегічного розвитку підприємства / С.В. Волопина, Д.М. Ядранський // Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. – Вип. 2(9) / Голов. ред. О.П. Степанов. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 106-119.
6. Лебедева С. Регулирование заработной платы и обеспечение устойчивого экономического развития: методологические и методические подходы / С. Лебедева // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 8. – С. 12-22.
7. Синяєва Л.В. Теорія та практика формування і регулювання витрат на оплату праці в Україні: [монографія] / Л.В. Синяєва. – Запоріжжя, 2009. – 250 с.
8. Брезницька К.Ф. Аналіз сучасних систем оплати праці в зарубіжних країнах / К.Ф. Брезницька // Управління розвитком. – 2013. – № 8(105). – С. 30-31.
9. Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2010-2015 роках [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Болотіна Н.Б. Трудове право України: [підручник] / Н.Б. Болотіна, Г.І. Чанишева. – К.: Вид-во «Знання», КОО, 2000. – 564 с.
11. Доронина О.А. Совершенствование системы оценки и оплаты труда на промышленном предприятии / О.А. Доронина // Социально-

экономические аспекты промышленной политики. Социально-трудовые отношения и социальная политика в современных экономических условиях. – Донецк: НАН Украины. Ин-т економіки пром-сти, 2003. – Т. 4, ч. 2. – С. 134-141.

12. КЗпП України з постатейними матеріалами. – К.: ЮрІнком, 2008. – 444 с.

13. Маркс К. Капітал. Критика політичної економії / К. Маркс, Ф. Енгельс. – К.: Державне видавництво літератури УРСР, 1963. – Т. 1. – 848 с.

14. Мочерний С.В. Економічна теорія [Електронний ресурс] / С.В. Мочерний, М.В. Довбенко. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/ekonomika/vartist_tsina_robochoyi_sili

15. Гладка О.І. Застосування грейдингу при формуванні привабливості компенсаційного пакету роботодавця [Текст] / О.І. Гладка // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 42. – С. 275-280.

16. Степанова А.А. Грейдування як сучасна система оплати праці на Українських підприємствах на прикладі ПАТ «КИЇВЕНЕРГО» / А.А. Степанова, К.В. Білокриницька // Финансовые услуги. – 2017. – № 1. – С. 40-43.

17. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2009. – 711 с.

18. Рутницкая В. Модель оплати труда: грейды [Электронный ресурс] / В. Рутницкая. – Режим доступа: <http://www.hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1006>

19. Березін О.В. Грейдова система оплати праці у сільському господарстві / О.В. Березін, О.Д. Плотник // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Сер.: Економічні науки. – 2010. – Вип. 1, Т. 1. – С. 22-28.

References.

1. Kolot A.M. (1997). *Oplata pratsi na pidpriemstvi: orhanizatsiia ta udoskonalennia* [Payroll at the enterprise: organization and improvement]. Kyiv: Firma «Pratsia», p. 192 [in Ukrainian].

2. Diiesperov V.S. (2012). Oplata silskohospodarskoi pratsi [Payment of agricultural labor]. *Ekonomika APK – Economy AIC*, No 9, pp. 76-83 [in Ukrainian].

3. Onysko S.M., Bitter O.A., & Krupa V.R. (2011). *Oplata pratsi u silskohospodarskykh pidpriemstvakh pry vdoskonalenni systemy sotsialnogo zakhystu naselennia* [Payment of labor at agricultural enterprises in improving the system of social protection of the population]. Lviv: Liha Pres, p. 232 [in Ukrainian].

4. Hetman O.O., & Shapoval V.M. *Ekonomika pidpriemstv* [Business Economics]. (n.d.). pidruchniki.com. Retrieved from http://pidruchniki.com/17910211/ekonomika/sotsialno-ekonomichna_sutnist_zarobitnoyi_plati [in Ukrainian].

5. Voloshyna S.V., & Yadranskyi D.M. (2002). Formuvannia stymuliv do vysokoproduktyvnoi pratsi yak vazhlyvyi instrument stratehichnoho rozvytku pidpriemstva [Formation of incentives for highly productive labor as an important tool for strategic enterprise development]. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy – Strategy of economic development of Ukraine*, O.P. Stepanov (Ed.). Issue 2(9), Kyiv: KNEU, pp. 106-119 [in Ukrainian].

6. Lebedeva S. (2008). Reguliuvanie zarabotnoj platy i obespechenie ustojchivogo jekonomicheskogo razvitija: metodologicheskie i metodicheskie podhody [Wage regulation and ensuring sustainable economic development: methodological and methodological approaches]. *Ukraina: aspekty pratsi – Ukraine: aspects of labor*, No 8, pp. 12-22 [in Russian].

7. Syniaieva L.V. (2009). *Teoriia ta praktyka formuvannia i rebuliuvannia vytrat na oplatu pratsi v Ukraini* [Theory and practice of formation and regulation of labor costs in Ukraine]. Zaporizhzhia. p. 250 [in Ukrainian].

8. Brezyska K.F. (2013). Analiz suchasnykh system oplaty pratsi v zarubizhnykh krainakh [Analysis of modern systems of remuneration in foreign countries]. *Upravlinnia rozvytkom – Development management*, No 8(105), pp. 30-31 [in Ukrainian].

9. Dynamika serednomisiachnoi zarobitnoi platy za vydamy ekonomichnoi diialnosti u 2010-2015 rokakh [Dynamics of average monthly wages by types of economic activity in 2010-2015]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy – State Statistics Service of Ukraine*. – Retrived from: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].

10. Bolotina N.B., & Chanysheva H.I. (2000). *Trudove pravo Ukrainy [Labor law of Ukraine]*. Kyv : Vyd-vo «Znannia», KOO, pp. 564 [in Ukrainian].

11. Doronyna O.A. (2003). Sovershenstvovanie sistemy ocenki i oplaty truda na promyshlennom predpriatii [Improving the system of assessment and remuneration of labor at an industrial enterprise]. *Social'no-jekonomicheskie aspekty promyshlennoj politiki. Social'no-trudovye otnoshenija i social'naja politika v sovremennykh jekonomicheskikh uslovijah – Socio-economic aspects of industrial policy. Social and Labor Relations and Social Policy in the Modern Economic Conditions*. Donetsk : NAN Ukrainy. In-t jekonomiki prom-sti, Vol. 4, part 2, pp. 134-141 [in Russian].

12. KZpP Ukrainy *z postateinymy materialamy* [Labor Code of Ukraine with itemized materials]. (2008). Kyiv: YurInkom, pp. 444 [in Ukrainian].

13. Marks K., & Enhels F. (1963). *Kapital. Krytyka politychnoi ekonomii [Capital. Criticism of political economy]*. Kyiv: Derzhavne vydavnytstvo literatury URSR, Vol. 1, p. 848 [in Ukrainian].

14. Mochernyi S.V., & Dovbenko M.V. Ekonomichna teoriia [Economic theory]. (n.d.). *pidruchniki.com*. Retrived from: http://pidruchniki.com/ekonomika/vartist_tsina_robochoyi_sili [in Ukrainian].

15. Hladka O.I. (2013). Zastosuvannia hreidynhu pry formuvanni pryvablyvosti kompensatsiinoho paketu robotodavtsia [Application of grading in the formation of the attractiveness of the compensation package of the employer]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti – Bulletin of the Economy of Transport and Industry*, No 42, pp. 275-280 [in Ukrainian].

16. Stepanova A.A., & Bilokrynytska K.V. (2017). Hreiduvannia yak suchasna systema opłaty pratsi na Ukrainskykh pidpriemstvakh na prykladi PAT «KYIVENERHO» [Grading as a modern wage system at Ukrainian enterprises on the example of PJSC «KYIVENERGO»]. *Finansovye uslugi – Financial services*, No 1, pp. 40-43 [in Ukrainian].

17. Kolot A.M., Hrishnova O.A., & Herasymenko O.O. (2009). *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny: pidruchnyk*. [Labor economics and socio-labor relations]. A.M. Kolot (Ed.). Kyiv: KNEU, p. 711 [in Ukrainian].

18. Rutytskaia V. Model' opłaty truda: grejdy [Wage model: grades]. (n.d.). www.hrliga.com. Retrived from <http://www.hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1006> [in Ukrainian].

19. Berezin O.V., & Plotnyk O.D. (2010). Hreidova systema opłaty pratsi u silskomu hospodarstvi [Gray system of labor remuneration in agriculture]. *Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi abraranoi akademii. Ser.: Ekonomichni nauky – Scientific works of the Poltava State Agrarian Academy. Series: Economic Sciences*, Vol. 1, pp. 22-28 [in Ukrainian].

Анотація.

Горенко А.І. Оплати праці в системі мотивації найманих працівників сільськогосподарських підприємств в умовах інноваційного розвитку.

Малоефективна оплата праці у сучасних умовах часто негативно впливає на здійснення сільськогосподарськими підприємствами своїх потенційних можливостей, до зниження продуктивності праці й ефективності використання найманих працівників. Таким чином, удосконалення оплати сільськогосподарської праці сприятиме підвищенню рівня трудової активності найманих працівників, що реалізовуватиме безпосередній вплив на ефективність виробництва. В статті проаналізовані системи та форми оплати праці в Україні але нажалі вони не відповідають умовам інноваційного розвитку. Вважасмо, що систему мотивації найманих працівників варто будувати з урахуванням підготовки та розвитку працівників. У свою чергу це передбачає систематичний, безперервний процес навчання, який використовується підприємствами для отримання знань працівників, розвитку їх навичок, щоб збільшити внесок в досягнення організаційних цілей. Допоможе нам правильно визначити рівень заробітної плати найманих працівників і їх цінність для підприємства грейдингова система оплати праці.

Ключові слова: оплата праці, інноваційний розвиток, мотивація, найманий працівник, система грейдів.

Аннотация.

Горенко А.И. Оплаты труда в системе мотивации наемных работников сельскохозяйственных предприятий в условиях инновационного развития.

Малозэффективна оплата труда в современных условиях часто негативно влияет на осуществление сельскохозяйственными предприятиями своих потенциальных возможностей, к снижению производительности труда и эффективности использования наемных работников. Таким образом, совершенствование оплаты сельскохозяйственного труда будет способствовать повышению уровня трудовой активности наемных работников, реализующего непосредственное влияние на эффективность производства. В статье проанализированы системы и формы оплаты труда в Украине, но к сожалению они не соответствуют условиям инновационного развития. Считаем, что система мотивации наемных работников следует строить с учетом подготовки и развития сотрудников. В свою очередь это предполагает систематический, непрерывный процесс обучения, который используется предприятиями для получения знаний работников, развития их навыков, чтобы увеличить вклад в достижение организационных целей. Поможет нам правильно определить уровень заработной платы наемных работников и их ценность для предприятия грейдинговая система оплаты труда.

Ключевые слова: оплата труда, инновационное развитие, мотивация, наемный работник, система грейдов.

Abstract.

Gorenko A.I. Wages in the system of motivation of employees of agricultural enterprises in the conditions of innovative development.

The remuneration of labour is ineffective in modern terms often negatively influences on realization the agricultural enterprises of the potential possibilities, to the decline of the labour and efficiency of the use of the hired workers productivity. Thus, perfection of remuneration of agricultural labour will assist the increase of level of labour activity of the hired workers, realizing direct influence on efficiency of production. In the article the systems and forms of remuneration of labour are analysed in Ukraine, but unfortunately they fall short of to the terms of innovative development. We consider that system of motivation of the hired workers it is necessary to build taking into account preparation and development of employees. In turn it supposes the systematic, continuous process of educating, that is used by enterprises for the receipt of knowledge of workers, development of their skills, to increase a contribution to the achievement of organizational aims. Will help us it is correct to define a wage of the hired workers level and their value for an enterprise grading system of remuneration of labour.

Key words: remuneration of labour, innovative development, motivation, hired worker, system of grading.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

***ГРИНЬ Є.А., К.Е.Н.,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливим аспектом забезпечення ефективності управління організаційними змінами є розробка інструментарію його оцінки. Наявність інформації щодо успіху попередніх змін, особливо в динаміці за тривалий проміжок часу дозволяє виявляти існуючі тренди, взаємозалежності, протиріччя та спроможність реалізовувати їх в майбутньому. Так, в разі відсутності на підприємстві активних змін, погіршення показників свідчить про відчутні пасивні зміни з боку зовнішнього середовища, спричинені діями конкурентів, зміною потреб споживачів або впровадженням нових регуляторних нормотворчих документів з боку інституцій держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретико-практичних питань управління організаційними змінами присвячено наукові праці чисельних вчених, найбільш відомі з яких: Д. Андерсон, А. Андерсон, Т. Бауліна, А. Грейнер, Б. Кляйнер, Дж. Коттер, А. Курдай, К. Левін, І. Мазур, Ш. Робертс, П. Сенге, М. Тапман, К. Фрайлінгер, В. Шапиро, М. Шеремет, Г. Широкова тощо. Оцінюванням ефективності організаційних змін присвячено праці таких авторів: А. М. Божко, В. В. Варфаловська, Т. З. Гвініашвілі, Н. В. Горбатовська, Т. В. Гринько, М. М. Кошевий, М. Н. Кучер, Т. Ю. Лісович, Б. З. Мільнер, О. О. Удалих, І. М. Чернявська.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розробка та обґрунтування моделі оцінки ефективності організаційних змін на підприємствах сільськогосподарського машинобудування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здійснення оцінки ефективності управління організаційними змінами передбачає вирішення ряду завдань: постановка загальних цілей оцінювання,

розробка та обґрунтування підходу до оцінювання, визначення сукупності показників, які забезпечують відображення досягнення поставлених цілей оцінювання, аналіз та вибір відповідного математичного інструментарію для здійснення оцінювання, вибір підприємства – об'єктів аналізу, проведення оцінювання на обраних підприємствах. Останнім завданням є формулювання висновків та надання рекомендації для конкретних об'єктів дослідження з метою підвищення рівня отриманих значень оцінювання шляхом порівняння з іншими об'єктами.

В рамках дослідження цілями варто вважати: отримання кількісної характеристики ефективності проведення організаційних змін на досліджуваних підприємствах для виявлення загальних тенденцій, вузьких місць та розробки конкретних рекомендацій щодо підвищення оціненого рівня, а також обґрунтування методів впровадження організаційних змін відповідно до наявного рівня ефективності їх здійснення.

З метою обґрунтування авторського підходу до оцінки ефективності здійснення організаційних змін доцільно визначити основні наукові результати, отримані в даній сфері дослідження.

Варто погодитися з авторами [1; 2; 3], що ефективність – це міра реалізації функції системи в цілому, а результат є фактом реалізації цієї функції. Факт реалізації функцій можливий лише в разі наявності відповідного потенціалу. В даному випадку ефективність виробничої системи визначається тим, наскільки повно використані та реалізуються ринкові можливості підприємства при максимальному використанні наявного потенціалу [2], що дає можливість виокремлювати показники ефективності функціонування виробничої організації у зовнішньому середовищі та з точки зору використання її внутрішніх можливостей. Незважаючи на те, що ці підходи позиціонуються дослідниками відносно систем управління та організаційної структури, фактично вони відображають ефективність діяльності підприємства в цілому або з виокремленням управлінського впливу на цю діяльність. Надані підходи варто розглядати не в якості альтернатив, а як взаємодоповнюючі методичні інструменти оцінки ефективності управління організаційними змінами.

Методологія оцінки ефективності організаційних змін наразі знаходиться в стадії становлення, тому варто зупинитися лише на окремих прикладах її розробки.

Б. З. Мільнер розглядав ефективність організаційних змін з позиції організаційної ефективності, запропонувавши врахування чинника часу, що передбачає розгляд організації як елементу зовнішнього середовища як надсистеми. Тому здатність до виживання розглядається дослідником як довгострокова міра організаційної ефективності. В цілому модель передбачає в розрізі часу відповідні критерії, які відображають ефективність організаційних змін. Короткострокові критерії включають виробництво, продуктивність та задоволеність, проміжні критерії – адаптивність та розвиток, а довгостроковий – це виживання. Виробництво пропонується оцінювати з використанням абсолютних показників доходу, обсягу продажу або частки ринку. Продуктивність відображає рівень віддачі на капітал в розрізі моделі «вхід (ресурси) процес – вихід (продукція)». Задоволеність відображає досягнення цілей та інтересів зацікавлених сторін [4]. Для середньострокових критеріїв конкретні показники дослідник не пропонує, наголошуючи, що ці критерії знаходяться у причинно-наслідковому взаємозв'язку, що обумовлює здатність до адаптації лише в разі досягнення короткострокових критеріїв, а адаптивність та розвиток, в свою чергу, є запорукою виживання. З іншого боку, не можна не зазначити, що проміжні та довгострокові критерії залежить не лише від досягнення короткострокових. Цінність даного підходу полягає у встановленні взаємозв'язку між різними підходами до розуміння ефективності, доведення необхідності визначення ефективності крізь сукупність критеріїв, кожен з яких відображається конкретними показниками.

Т. Ю. Лісович розглядає послідовність оцінювання ефективності впровадження організаційних змін шляхом співставлення діяльності підприємства до впровадження змін та після шляхом розрахунку груп показників з врахуванням факторів впливу на них. На основі порівняння розраховуються регресійні моделі включення найбільш вагомих взаємозалежних факторів та показників впливу на діяльність підприємства. Отримані результати порівнюються до впровадження змін та після, в разі позитивної динаміки вважається, що зміни здійснені ефективно та принесли потрібний результат, за відсутності змін – зміни не мали значного впливу, в разі негативної динаміки – зміни здійснені неефективно [0]. В розрахунок взято показники ліквідності, рентабельності, основні техніко-економічні показники: чистий прибуток, дохід від реалізації, середньорічна вартість активів, основних засобів, витрати на оплату

праці. Недоліком даного дослідження є те, що використання коефіцієнтів кореляції та детермінації у порівнянні до впровадження змін та після з метою визначення їх ефективності є дискусійним поняттям. Ці коефіцієнти відображають щільність між показниками, а для визначення міри впливу доцільно використовувати параметри регресійної моделі.

Кореляційно-регресійний аналіз також використовує і І.М. Чернявська [6]. Комплексний показник ефективності організаційних змін розраховується як добуток показника ефективності виконання зовнішніх функцій та внутрішніх, кожен з яких розраховується як сума добутків вагомості виконання відповідної функції та функціональної відповідності виконання функції. Граничні значення виконання функцій дорівнюють «10», а коефіцієнти ефективності організаційних змін «100». Для оцінювання пропонується використовувати шкалу якісного виміру. Різниця між «ідеальним» станом та фактичним визначаються автором як «ефект розриву». Автором побудовано економетричні моделі зв'язку показників ефективності організаційних змін та загальної рентабельності, яку автор пропонує використовувати для прогнозу майбутніх змін.

Т.В. Гринько та Т.З. Гвініашвілі [7] пропонують в рамках інтегрального бачення оцінку ефективності управління змінами за чотирма типами організаційних ефектів: ефект синергії, доповнення, коли система отримує відсутні елементи шляхом отримання управлінських інноваційних та інших вигід [8], конкурентної переваги в результаті зміцнення позиції на ринку [9] та якості управління. Інтегральний показник розраховується як середньгеометричне добутку цих ефектів. Фактично запропонований підхід розглядається в блоці оцінювання ефективності результатів впровадження змін до та після їх імплементації на основі різниці показників. Таким чином, інституціоналізація змін має відбуватися лише в разі перевищення цього значення «1».

Ці ж автори [10] пропонують оцінку ефективності змін як добуток двох коефіцієнтів, перший з яких враховує якісні оцінки та показники, а другий кількісні. В основу оцінки покладені показники ефективності змін за чотирма підсистемами: процеси, продукти, організаційна культура та структура. Якісні параметри оцінюються залежно від наявності досягнення запланованих в результаті змін цілей, за параметрами показників зазначених підсистем, для кожної з

яких оцінюється величина якісного коефіцієнту. Коефіцієнт врахування кількісних ознак передбачає розрахунок середнього геометричного трьох показників: ефективності надання послуг, фінансової діяльності та роботи персоналу з урахуванням вагомості кожного показника. Надані результати варто було б доповнити шкалою значень коефіцієнта ефективності організаційних змін.

Питання обґрунтування переліку показників оцінки ефективності організаційних змін промислових підприємств присвячена стаття М.Н. Кучера, який розглядає досліджувану сферу з точки зору ефективності організаційних систем. Автор пропонує такі показники: мінімальна допустима тривалість виробничо-комерційного циклу, відсутність втрат по організаційним причинам, підвищення рівня організації виробництва яке відображає ефективність використання виробничого ресурсного потенціалу підприємства, обсяг зниження витрат на функціонування організаційної системи, окупність витрат на формування функціонування та розвиток організаційної системи, прискорення темпів приросту продуктивності праці в розрахунку на одного працівника управління, економія праці та приросту прибутку за рахунок організаційних факторів виробництва [11, с. 490]. Автор слушно зазначає, що вирішення організаційних завдань не тотожне витратам на управління підприємством, крім того результати господарської діяльності лише частково відображають ефективність організаційної системи підприємства. З іншого боку, дослідник наголошує, що ці показники повинні відповідати таким вимогам: відображати резерви та ефективність використання економічних можливостей організаційної системи; змінювати свій розмір в короткі строки для зв'язку з економічними результатами діяльності підприємства; процедура їх визначення повинна базуватися на використанні поточної інформації [11, с. 487]. На практиці запропоновані автором показники можуть бути розраховані виключно з використанням внутрішньої інформації управлінського обліку, більшість з якої є обмеженою в доступі для досліджень.

В.В. Варфаловська [12] розглядає систему оцінки результативності організаційних змін, яка має включати поточну оцінку та оцінку результатів. В першому випадку в процесі здійснення організаційних змін реалізується функція поточного контролю для відстеження виконання плану, в другому – мова йде безпосередньо про оцінку успішності організаційних змін. Необхідні показники для оцінки автор розподіляє на показники результатів організаційних змін,

як сукупності абсолютних значень, та показники результативності, які відображають відношення до відповідного еталону у формі бенчмаркінгового порівняння на галузевому, національному або світовому рівні для визначення масштабу та напрямку змін основних параметрів діяльності підприємства. Також для аналізу дослідник пропонує визначення динаміки показників результативності організаційних змін у порівнянні зі значеннями за попередні періоди.

В межах розроблених етапів управління організаційними змінами Т. Кужда пропонує на етапі контролю показники ефективності: відносно діяльності управлінського персоналу як відношення чистого прибутку від проведення змін до чисельності управлінського персоналу; щодо економічності контролю як відношення зазначеного вище прибутку до витрат на його здійснення, та відносно ефективності витрат на утримання апарату управління, який розраховується шляхом віднімання від одиниці питомої ваги витрат на оплату праці управлінського персоналу в загальному фонді витрат на персонал [13].

А. М. Божко визначає ефективність управління організаційними змінами як досягнення організацією відповідних поточній стадії життєвого циклу та об'єктивним вимогам зовнішнього середовища цільових показників ефективності в процесі та по закінченню організаційних змін [14, с. 39]. На основі маркетингового підходу дослідник виокремлює оперативний та стратегічний рівні оцінки. На першому рівні пропонується використовувати відомі методи оцінки ефективності господарської діяльності, на другому рівні автор пропонує показник як мультиплікатор трьох складових: перша відображає стратегічний потенціал як набір цільових характеристик параметрів для забезпечення яких здійснюються зміни, що набуває форми цілей; другу відображає коефіцієнт нарощування (капіталізована вартість), який визначається відповідно ставки відсотку та кількості років; третя включає три складові (вплив зовнішнього та внутрішнього середовища як функція від добутку індексу впливу та значення чинника, та показник лідерської участі, який об'єднує освітню, духовно-моральну, творчу, емоційно-психологічну та фізичну характеристики лідера) [15].

Для узагальнення проведеного огляду варто виокремити ключові риси всіх моделей на надати їх таким чином (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз моделей оцінки ефективності організаційних змін на підприємстві

Автор	Модель	Тип показників					Характер аналізу	
		Вхідні			Результуючі		Поточне здійснення	Загальний результат
		Кількісні	Якісні	Абсолютні	Відносні	Часткові		
Б. З. Мільнер	Врахування чинників часу та критеріїв (короткострокові: виробництво, продуктивність та задоволеність, проміжні: адаптивність та розвиток, довгостроковий – виживання)				+	+		+
Т. Ю. Лісович	Співставлення діяльності підприємства до впровадження змін та після на базі показників, залежних від чинників (оцінка кореляційно-регресійних залежностей) з використанням як індикатору показників цільності зв'язку	+		+	+	+		+
І. М. Чернявська	Оцінки функцій зовнішнього та внутрішнього середовища з врахуванням їх вагомості та функціональної відповідності		+	+			+	+
	Вплив ефективності ОЗ на загальну рентабельність (кореляційно-регресійна залежність)	+	+			+		+
Т. В. Гринько, Т. З. Гвініашвілі	Інтегральний показник ефекту синергії, доповнення, конкурентної переваги та якості управління розрахований як <i>середньогоометричне</i>		+				+	+
Т. В. Гринько, М. М. Кошєвий, Т. З. Гвініашвілі	Модель ефективності змін за чотирма підсистемами: процеси, продукти, організаційна культура, яка включає 2 інтегральні показники, які враховують якісні та кількісні ознаки. Результуючий індекс є добутком цих двох показників з врахуванням вагомості складових	+	+	+	+		+	+
М. Н. Кучер	Показники оцінки резерву та ефективність використання економічних можливостей організаційної системи	+			+			+
В. В. Варфаловська	Оцінка успішності ОЗ: показники результатів – сукупності абсолютних значень; показники результативності – відношення до відповідного еталону у формі бенчмаркінгового порівняння	+		+	+		+	+
Т. Кужда	Оцінка ефективності контролю ОЗ за показниками відношення чистого прибутку від проведення змін до витрат на управління	+			+	+		+
А. М. Божко	Оцінка на оперативному (ефективність господарської діяльності) та стратегічному рівнях (стратегічний потенціал, коефіцієнт напрошування, зовнішнє, внутрішнє середовище та лідерська участь)	+	+		+		+	+

Розробка моделі оцінювання вимагає визначення її складових на концептуальному та фізичному рівні. Концептуальний рівень передбачає формулювання призначення моделі, її методологічні та методичні зміст, уточнення складових. Фізичний рівень включає обґрунтування сукупності показників для проведення оцінки, вибір економіко-математичного інструментарію реалізації моделі, проведення аналізу та розробка рекомендацій.

Висновки. На основі проведеного узагальнення варто зробити ряд висновків: в більшості робіт питання ефективності організаційних змін висвітлено лише однією моделлю, що не дозволяє комплексно оцінити її рівень, саме тому необхідно виокремлювати оцінювання ефективності протікання змін та характер управлінського впливу на цей процес. Незважаючи на широке застосування абсолютних показників в рамках оцінювання, в разі охоплення ряду підприємств різного масштабу та профілю діяльності використання цих показників не дає об'єктивної характеристики. Саме тому ми вважаємо, що доцільно використовувати відносні показники. Отже безпосередній рівень ефективності організаційних змін передбачає кількісне оцінювання результатів діяльності підприємства за ключовими показниками рентабельності та фінансової стійкості, а ступінь впливу доцільно визначати шляхом якісного оцінювання функцій управління організаційними змінами. Результуючі показники в розглянутих моделях мають різне призначення. В рамках нашого дослідження ми пропонуємо оцінювати рівень ефективності з використанням кластерного аналізу, що дозволяє визначити рівень по об'єктах дослідження – підприємства сільськогосподарського машинобудування без розрахунку інтегрального показника. Питання поточного та результуючого контролю з нашої точки зору варто розподіляти на процеси моніторингу та безпосередньо оцінювання ефективності. Сутність моніторингу полягає у визначенні фактичних даних відносно запланованих для виміру темпів виконання плану та реалізації заходів щодо виправлення невідповідностей, що розглядається окремими дослідниками як вимір поточної ефективності. Фактично ефективність може бути прогнозована на основі розробки проекту змін, або оцінена після закінчення. Лише в даному випадку настає подія, коли всі ресурси використані, заплановані на цей проект організаційних змін, і є можливість визначати ступінь досягнення цілей, задоволеність зацікавлених сторін та віддачу від понесених ресурсів.

Література.

1. Смирнов С.В. Оценка эффективности организационных структур систем управления предприятием и их потенциал / С.В. Смирнов, Г.А. Поташева // Вестник ВГУ, Серия: Экономика и управление. – 2007. – № 2. – С. 75-78.
2. Федорова Н.Н. Организационная структура управления предприятием: Учеб. Пособие / Н.Н. Федорова. – М.: ТК Велби, 2003. – 256 с.
3. Русинов Ф.М. Менеджмент и самоменеджмент в системе рыночных отношений: Учебное пособие / Ф. М. Русинов, Л. Ф. Никулин, Л. В. Фаткин. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 352 с.
4. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник / Б. З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 480 с.
5. Лісович Т.Ю. Планування організаційних змін на машинобудівних підприємствах: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.00.04 / Т.Ю. Лісович; Міністерство освіти і науки України, Національний університет «Львівська політехніка». – Львів, 2017. – 204 с.
6. Чернявська І.М. Управління організаційними змінами на машинобудівному підприємстві / І.М. Чернявська; автореферат дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук за спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2013. – 22 с.
7. Гринько Т.В. Методичний підхід до управління змінами в діяльності суб'єктів підприємництва / Т.В. Гринько, Т.З. Гвініашвілі // Економіка розвитку (Economics of Development). – 2017. – № 3 (83). – С. 59-66.
8. Пуцентейло П.Р. Стратегічний аналіз як важливий елемент управління підприємством / П.Р. Пуцентейло, О.О. Гуменюк // Інноваційна економіка. – 2016. – Вип. 3-4, № 62. – С. 196-205.
9. Кондратюк О.І. Формування довгострокових конкурентних переваг за допомогою ефекту синергії / О.І. Кондратюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 12, ч. 2. – С. 34-37.
10. Гринько Т.В. Методичні підходи до оцінки ефективності організаційних змін на підприємствах зв'язку / Т.В. Гринько, М.М. Кошевий, Т.З. Гвініашвілі // Економічний часопис-XXI. – 2016. – № 156 (1-2). – С. 78-82.
11. Кучер М.Н. Оценка эффективности организационных изменений / М.Н. Кучер // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2015. – Випуск 5. – С. 486-490.
12. Варфаловская В.В. Формирование системы оценки результативности организационных изменений / В.В. Варфаловская // Молодой ученый. – 2012. – № 8. – С. 87-90.

13. Кужда Т. Этапы успішного управління організаційними змінами на підприємстві / Т. Кужда // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 2(41). – С. 66-72.

14. Божко Л.М. О сущности эффективности управления в контексте проведения организационных изменений на основе маркетингового подхода / Л.М. Божко // Вестник АГТУ. Сер. : Экономика. – 2013. – № 1. – С. 37-40.

15. Божко Л.М. Модель маркетинговой оценки стратегической эффективности организационных изменений/ Л.М. Божко // Ученые записки петрозаводского государственного университета. – 2014. – Май, № 3. – С. 103-106.

References.

1. Smirnov S.V. & Potasheva G.A. (2007). Ocenka jeffektivnosti organizacionnyh struktur sistem upravlenija predprijatiem i ih potencial [Evaluation of the effectiveness of the organizational structures of enterprise management systems and their potential]. *Vestnik VGU, Serija: Jekonomika i upravlenie – Vestnik VSU, Series: Economics and Management*, No 2. pp. 75-78 [in Russian].

2. Fedorova N.N. (2003) *Organizacionnaja struktura upravlenija predprijatiem [Organizational Structure of Enterprise Management]*. Moscow : TK Velbi, p. 256 [in Russian].

3. Rusinov F.M., Nikulin L.F., & Fatkin L.V. (1996). *Menedzhment i samomenedzhment v sisteme rynochnyh otnoshenij [Management and self-management in the system of market relations]*. Moscow : INFRA-M, p. 352 [in Russian].

4. Mil'ner B. (2000). *Teorija organizacii [Organization Theory]*. Moscow : INFRA-M, p. 480 [in Russian].

5. Lisovy`ch T.Yu. (2017). Planuvannya organizacijny`x zmin na mashy`nobudivny`x pidpry`yemstvax [Planning of organizational changes at machine-building enterprises]. Ph.D. Thesis: 08.00.04, National University «Lviv Polytechnic», Lviv, Ukraine. p. 204 [in Ukrainian].

6. Chernyavs`ka I.M. (2013). Upravlinnya organizacijny`my` zminamy` na mashy`nobudivnomu pidpry`yemstvi [Managing Organizational Organizations on Machine-Wise Direction]. Abstract of Ph.D. dissertation: 08.00.04. Alfred Nobel Dnipropetrovsk University, Dnipropetrovsk, Ukraine. p. 22 [in Ukrainian].

7. Gry`n`ko T.V., & Gviniashvili T.Z. (2017) Metody`chny`j pidxid do upravlinnya zminamy` v diyal`nosti sub'yektiv pidpry`yemny`czstva [Methodical approach to managing change in the activities of business entities]. *Ekonomika rozvy`tku" – Economics of Development*, No 3 (83), pp. 59-66 [in Ukrainian].

8. Pucentejlo P.R., & Gumenyuk O.O. (2016). Strategichny`j analiz yak vazhly`vy`j element upravlinnya pidpry`yemstvom [Strategic analysis as an important element of enterprise management]. *Innovacijna ekonomika – Innovative economy*, Issue 3-4, No 62, pp. 196-205 [in Ukrainian].

9. Kondratyuk O.I. (2015). Formuvannya dovgostrokovy`x konkurentny`x perevag za dopomogoyu efektu sy`nergiyi [Formation of long-term competitive advantages through the effect of synergy]. *Naukovy`j visny`k Xersons`kogo*

derzhavnogo universytetu – Scientific Herald of Kherson State University, Issue 12, part 2, pp. 34-37 [in Ukrainian].

10. Gry'n'ko T.V., Koshevy`j M.M., & Gviniashvili T.Z. (2016). Metody`chni pidkody` do ocinky` efekty`vnosti organizacijny`x zmin na pidpry`emstvax zv'yazku [Methodical approaches to the assessment of the effectiveness of organizational changes in communications companies]. *Ekonomichny`j chasopys`-XXI – Economic Annals-XXI*, No 156 (1-2), pp. 78-82 [in Ukrainian].

11. Kucher M.N. (2015). Ocenka jeffektivnosti organizacionnyh izmenenij [Evaluating the effectiveness of organizational change]. *My`kolayivs`ky`j nacional`ny`j universy`tet imeni V.O. Sukhomly`ns`kogo – Nikolayev National University named after V.O. Sukhomlynsky*, Issue 5, pp. 486-490 [in Russian].

12. Varfalovskaja V.V. (2012). Formirovanie sistemy ocenki rezul'tativnosti organizacionnyh izmenenij [Formation of a system for assessing the impact of organizational changes]. *Molodoj uchenyj – Young scientist*, No 8, pp. 87-90 [in Russian].

13. Kuzhda T. (2013). Etapy` uspishnogo upravlinnya organizacijny`my` zminamy` na pidpry`emstvi [Stages of successful management of organizational changes in the enterprise]. *Galy`cz`ky`j ekonomichny`j visny`k – Galician Economic Herald*, No 2(41), pp. 66-72 [in Ukrainian].

14. Bozhko L.M. (2013). O sushhnosti jeffektivnosti upravljenja v kontekste provedenija organizacionnyh izmenenij na osnove marketingovogo podhoda [The essence of management effectiveness in the context of organizing changes based on a marketing approach]. *Vestnik AGTU. Ser.: Jekonomika – Bulletin of the State Technical University. Series: Economics*, No 1, pp. 37-40 [in Russian].

15. Bozhko L.M. (2014). Model' marketingovoj ocenki strategicheskoy jeffektivnosti organizacionnyh izmenenij [Model of marketing assessment of the strategic effectiveness of organizational change]. *Uchenye zapiski petrozavodskogo gosudarstvennogo universiteta – Scientific notes of Petrozavodsk State University*, No 3, pp. 103-106 [in Russian].

Анотація.

Гринь Є.А. Методологічні засади оцінювання ефективності організаційних змін підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Стаття присвячена розробці методологічних засад оцінювання ефективності організаційних змін на підприємствах сільськогосподарського машинобудування. Визначено послідовність розробки моделі оцінки ефективності організаційних змін. Проведено аналіз та узагальнення існуючих моделей оцінки, визначено показники, які використовуються, та характер аналізу. Визначено, що необхідно оцінювати окремо ефективність організаційних змін та рівень реалізації функцій управління цим процесом на підприємствах. Доведена необхідність оцінювання рівня ефективності організаційних змін з використанням відносних кількісних показників. Визначена різниця між

моніторингом здійснення змін та безпосередньою оцінкою ефективності, яка можлива тільки після реалізації проекту змін для виміру ступені досягнення цілей, задоволеності зацікавлених сторін та віддачі від витрачених ресурсів.

Ключові слова: організаційні зміни, ефективність організаційних змін, показники оцінки ефективності, контроль.

Аннотация.

Гринь Е.А. Методологические основы оценки эффективности организационных изменений предприятий сельскохозяйственного машиностроения.

Статья посвящена разработке методологических основ оценки эффективности организационных изменений на предприятиях сельскохозяйственного машиностроения. Определена последовательность разработки модели оценки эффективности организационных изменений. Проведен анализ и обобщение существующих моделей оценки, определены показатели, которые используются, и характер анализа. Определено, что необходимо оценивать отдельно эффективность организационных изменений и уровень реализации функций управления этим процессом на предприятиях. Доказана необходимость оценки уровня эффективности организационных изменений с использованием относительных количественных показателей. Определенная разница между мониторингом осуществления изменений и непосредственной оценкой эффективности, которая возможна только после реализации проекта изменений для измерения степени достижения целей, удовлетворенности заинтересованных сторон и отдачи от затраченных ресурсов.

Ключевые слова: организационные изменения, эффективность организационных изменений, показатели оценки эффективности, контроль.

Abstract.

Gryn E. Methodological basis of organizational changes effectiveness assessing in agricultural engineering enterprises.

The article is devoted to the development of a methodological framework for organizational changes effectiveness assessing in agricultural engineering enterprises. The sequence of the evaluating model development of organizational changes effectiveness has been determined. The analysis and synthesis of existing assessment models, identified indicators that are used, and the nature of the analysis have been done. It was determined that it is necessary to evaluate separately the organizational changes effectiveness and the level of functions implementation of managing this process in enterprises. The need to assess the level of organizational changes effectiveness using relative quantitative indicators is proved. There is a certain difference between monitoring changes implementation and a direct assessment of the effectiveness, which is possible only after the implementation of a change project to measure the degree of achievement of goals, satisfaction of stakeholders and the return on resources expended.

Key words: organizational changes, the organizational changes effectiveness, performance evaluation indicators, control.

РОЛЬ ТА ЗАВДАННЯ ДЕРЖАВНОЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

*ГРІДІН О.В., СТ. ВИКЛАДАЧ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Із цілковитою впевненістю можна стверджувати, що одне з провідних місць, без сумніву стратегічного значення, в структурі національної економіки України посідає саме аграрна її сфера, а від ефективного розвитку основного її ринку – ринку зерна, суттєвим чином залежить продовольча та національна безпека держави, рівень життя та добробут значної частини її населення. Зерновий ринок знаходиться в зоні особливої уваги і держави, і діячів наукової спільноти, і безпосередніх товаровиробників тощо. У зв'язку з цим, визначення ролі та окреслення завдань державної політики у вирішенні проблеми розширеного відтворення зернового ринку, з огляду на його місце і значення для економічного і соціального розвитку суспільства, що є однією з найважливіших передумов досягнення стабільного економічного зростання національної економіки слід вважати вельми актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом усе більше наукових праць українських учених присвячено дослідженню проблеми підвищення ефективності державного регулювання внутрішнього ринку зерна та забезпечення конкурентних переваг вітчизняної продукції на світовому зерновому ринку. Зокрема зазначені питання висвітлювали у своїх працях такі вчені як: Г.В. Батюк [1], Н.С. Голомша [2], О.Т. Грехова-Бейгул [3], О.Я. Дзядикевич [2, 6], І.Б. Іринчина [7], С.М. Кваша [8], І.В. Кобута [9], Н.М. Котвицька [18], В.В. Лагодієнко [3], Т.А. Липницька [2], С.В. Майстро [10], А.В. Мартинова [11], М.І. Мелешко [12], А.А. Мельник [13], Т.І. Михайленко [14], О.В. Нікіпіна [15-16], М.М. Павленко [17], О.Г. Пенькова [18], А.О. Ревуцька [18], А.С. Рудницька [19], М.В. Сікало [20-22], М.Г. Хірамагомедов [10], Г.М. Христенко [23] та інші. Проте, внаслідок ринкової нестабільності та динамічності, відсутності системності і комплексності у вирішенні цієї проблеми вона не розв'язана й до цього часу, що обумовлює її актуальність.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення ролі держави, а також формулювання невідкладних завдань державної регуляторної політики у забезпечення ефективного розвитку зернового ринку України.

Вклад основного матеріалу дослідження. Зазначимо, що ринок зерна – складна ієрархічна система відносин, що виникають між його суб'єктами у процесі виробництва, зберігання та використання зерна й торгівлі ним на засадах вільної конкуренції, вільного вибору напрямів реалізації зерна та визначення цін, а також державного контролю над його якістю та зберіганням. В умовах перманентної кризи та економічної нестабільності першочерговим завданням державних інститутів, на наш погляд, мають стати активізація відтворювальної функції стратегічного інтегрованого зернового ринку, шляхом модернізації діючої регуляторної політики і приведення її у відповідність до ключових пріоритетів національної аграрної політики. На жаль, державна політика у цьому напрямі є безсистемною і носить зазвичай ситуаційний характер, концентрується переважно на адміністративному ціноутворенні, не вирішуючи завдання повноцінного забезпечення внутрішнього попиту на зернові культури, важливість якого щорічно зростає разом із проблемою світової продовольчої кризи. Наслідком недосконалої регуляторної політики постає низка значних деформацій відтворювальних процесів на ринку зерна та продуктів його переробки, зокрема, вагомий диспаритет між внутрішніми, експортними і світовими цінами на товарну продукцію; зростання обсягів позаелеваторного зберігання зерна, зниження його технологічнопереробних якостей; дефіцит якісного продовольчого зерна для потреб вітчизняної хлібопекарської та макаронної промисловості тощо. Відповідно, виникає нагальна необхідність формування нового сучасного типу регуляторної політики, що базується на науково обґрунтованому відтворювальному підході [15, с. 88-89].

Зауважимо, що абсолютною більшістю науковців ринок зерна розглядається як один із найважливіших у структурі агропромислового виробництва. Він наразі виконує два основних завдання: по-перше, забезпечує виробництво продовольчого зерна з наступною його переробкою для випікання хліба та хлібобулочних виробів, отримання макаронних та кондитерських виробів; по-друге, виробництво фуражного зерна для використання у якості кормової бази у галузі тваринництва [22, с. 2].

Низкою провідних дослідників ринок зерна розглядається як сукупність функціонально залежних сільськогосподарських і промислових підприємств, що забезпечують формування пропозиції зерна, його первинне та вторинне оброблення (борошно, крупи, комбікорми тощо), зберігання, а також реалізацію, у тому числі на експорт. Головною передумовою формування цілісного інтегрованого зернового ринку є наявність системного підходу в процесі забезпечення здійснення сукупності процесів виробництва, заготівлі, транспортування й перероблення зерна. Забезпечення подальшого розвитку продуктових підкомплексів має здійснюватись у напрямі створення тісно інтегрованих систем з виробництва кінцевої продукції. При цьому справедливий розподіл ефекту від реалізації кінцевої продукції між усіма суб'єктами в ланцюжку «виробництво-переробка-реалізація» надасть реальну можливість збалансувати їх економічні інтереси і забезпечити подальший розвиток [22, с. 2].

В умовах зміцнення світових позицій України у світовій торгівлі зерном, нарощування обсягів експорту зернопродукції, стабільне економічно-, технологічно-, екологічно-, суспільно-ефективне функціонування зернового ринку є надзвичайно важливим чинником забезпечення продовольчої та національної безпеки країни. Головною передумовою його стабільного функціонування є забезпечення ефективності організаційно-економічного механізму державного регулювання ринку зерна [22, с. 2-3].

Якщо основою державного управління ринком зерна є вплив на розвиток виробництва, то регулювання – це такий цілеспрямований вплив суб'єктів на об'єкт, коли визначаються напрям, межі функціонування об'єкта, глобальні стратегічні цілі, головні завдання, засоби їх розв'язання. Зауважимо, що існують суттєві відмінності в механізмі дії державного регулювання і державного управління, що визначаються специфікою методів і форм впливу, а також суб'єктами [22, с. 3].

Ознаками державного регулювання відносин на ринку зерна зокрема є: державно-правовий характер; внутрішня функція держави; зміст; регулювання витрат держави і життєвого рівня населення; регулювання соціальної інфраструктури; регулювання зовнішньоекономічних зв'язків; регулювання на макрорівні структури виробництва; розроблення організаційно-економічних заходів щодо охорони навколишнього середовища тощо [22, с. 4].

Так, кінцевою метою державного регулювання зернового ринку є забезпечення максимальної ефективності господарської діяльності

усіх його учасників шляхом повноцінного задоволення попиту населення у зерні та продуктах його переробки на основі координації й розвитку міжгалузевих та внутрішньогалузевих зв'язків [22, с. 4].

Важливою особливістю регулювання в сфері зернового ринку є необхідність розроблення комплексного підходу, який би дав змогу узгоджувати цілі й інтереси об'єктів управління різного рівня із загальнонаціональними інтересами забезпечення продовольчої безпеки країни, а також підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських виробників на світовому ринку [22, с. 4].

Відповідно, процес регулювання ринку зерна реалізується на двох стадіях. Першою є стадія забезпечення стабільного функціонування зернового ринку. Головним завданням регулювання є стабілізація ринку, що передбачає стійкість господарської та фінансової діяльності підприємств виробництва, транспортування, зберігання, перероблення, реалізації, високу якість виробленої продукції, задоволення потреб споживачів у якісній продукції в необхідних обсягах. Другою є стадія забезпечення динамічного розвитку ринку на інноваційній основі. На цій стадії завдання регулювання полягає у забезпеченні розвитку зернового ринку в умовах обмеженості ресурсів та жорсткої конкурентної боротьби, що досягається шляхом раціонального використання ресурсів, впровадження інноваційних технологій, використання новітньої більш продуктивної техніки тощо [22, с. 5].

Ефективність державного регулювання визначається рівнем взаємодії управлінської діяльності й об'єктивних закономірностей розвитку суспільного виробництва. Лише врахування всієї сукупності об'єктивних і суб'єктивних аспектів взаємовідносин, що виникають у процесі управління зерновим ринком, надасть можливість забезпечити досягнення необхідного рівня ефективності організаційно-економічного механізму регулювання. Зазначимо, що державне управління суб'єктами сфери ринку зерна проявляється через механізм реалізації вимог економічних законів, що трансформують їх у господарську діяльність і запобігає стихійному прояву. До загальних закономірностей державного регулювання у сфері ринку зерна відносять: пропорційність, оптимальне співвідношення компонентів системи; ритмічність, безперервність руху виробничих фондів у кругообігу і обігу; оптимальне співвідношення централізації та децентралізації; оптимальну ланковість системи управління тощо [22, с. 5].

Деякі дослідники дотримуються думки, що ринок зерна у розвинених країнах є моделлю чистої, або досконалої конкуренції, яку характеризує наявність на ринку дрібних товаровиробників, кожен з яких займає невеликий сегмент ринку, тому не здатен одноособово здійснювати який-небудь більш-менш відчутний вплив на попит і пропозицію, а отже і на ринкову ціну. Водночас більшість вчених та фахівців переконані в тому, що ринок без ефективного державного регулювання ніколи не міг і не зможе забезпечити комплексного захисту й відновлення природних ресурсів, що особливо актуально для ринку зерна, де земля є не лише засобом виробництва, але й найважливішою умовою інтенсифікації виробничих процесів [22, с. 6].

Більшість країн світу, тією чи іншою мірою, в межах протекціоністської політики, що ними проводиться, здійснюють регулювання внутрішнього ринку зерна. У світовій практиці відомі різні форми такого регулювання, зокрема у формі дії системи стандартів якості або суворого контролю за усією системою виробництва і збуту тощо. Таке регулювання ринку зерна частіш за все має на меті стабілізацію та підтримку сільськогосподарських цін. Наприклад, країни ЄС та США мають досить складну та порівняно коштовну систему регулювання ринку зерна. В ЄС діє «класична» система регулювання ринку зерна, яка є інтервенційною. За нею фермери отримують мінімальну, так звану інтервенційну ціну за своє зерно. Щоб гарантувати цю ціну країни-члени ЄС підтримують мережу інтервенційних центрів, які готові купувати зерно у фермерів за затвердженою ціною. Метою цієї системи є підтримка та стабілізація цін, які отримують фермери за своє зерно. Що ж стосується системи регулювання ринку зерна у США, то воно закріплене у так званих «фермерських законах». Фермери мають можливість отримати позику від уряду США за певною ставкою за одиницю продукції шляхом її застави. Вони мають вибір або не повертати кошти і в такому випадку зерно переходить у власність уряду США, або виплатити кредит із належними відсотками і забрати своє зерно, реалізувавши його на більш вигідних умовах у майбутньому [8].

У Західній Європі державне регулювання аграрного сектора має економічне спрямування, а однією з його найважливіших функцій є регламентування кількості й якості вироблюваної продукції шляхом контролю за організаційно-економічною структурою виробництва, зокрема заохоченням кооперації та вертикальної інтеграції, що має вплив на галузеву спеціалізацію виробництва сільськогосподарських

продуктів і порядок постачання ними населення. До важливих функцій державного регулювання відносять також управління технічним прогресом у сільському господарстві через систему наукових установ або заклади освіти, професійного навчання, підвищення кваліфікації, надання консультативної допомоги фермерам; технічне та комерційне обслуговування за допомогою державних закупівель, державних оптових ринків, ветеринарне обслуговування та кредит. Досвід державного регулювання продовольчого комплексу в Європейських країнах свідчить про принципово нову схему взаємодії держави і господарських суб'єктів. Цей підхід пов'язаний з прямим вирішенням економічних проблем через створення ефективних, прозорих інструментів регулювання [14, с. 80-81]. Державні заходи щодо регулювання аграрного сектора економіки в розвинутих країнах північної Америки та Європи мають не тільки ринкове спрямування (підтримка чи обмеження попиту і пропозиції), вони також мають на меті визвати структурні зрушення в разі необхідності збалансування внутрішнього та міжгалузевого розподілу. Найпоширенішими серед різноманітних механізмів регулювання цін на сільськогосподарську продукцію є такі: створення буферних запасів; закупівля з метою підтримки цін на сільськогосподарську продукцію; субсидування експорту з метою підтримки високих цін на внутрішньому ринку; обмеження імпорту продовольства; компенсаційні платежі тощо [14, с. 81].

Державне регулювання зернового ринку є складною системою, що поєднує правові, економічні та організаційно-адміністративні заходи, включає ресурси, має механізми реалізації та апарат управління, які забезпечують прямі і зворотні зв'язки держави зі споживачами й виробниками. Головна мета державного регулювання ринку зерна полягає у захисті прав споживачів, інтересів товаровиробників і держави. Важливим принципом державного регулювання є забезпечення аграрного протекціонізму, який має два аспекти: внутрішньо- та зовнішньоекономічний [22, с. 6].

Внутрішньоекономічний аспект пов'язаний із взаємовідносинами аграрного сектора з іншими галузями. Сільське господарство має яскраво виражене сезонне виробництво, особливо це проявляється в галузі рослинництва. У сільського господарства нижча міра монополізації, внаслідок значної кількості дрібних та середніх товаровиробників та широкого асортименту продукції, що ними виробляється. Характерною рисою сільськогосподарського сектора є значне відставання рівня доходів сільгоспвиробників

порівняно з іншими секторами національної економіки, особливо з промисловістю, що зумовлене відносною депезивною кінцевої продукції за значних капіталовкладень та високому рівні різноманітних ризиків. Для аграрного виробництва життєво потрібний захист державою його інтересів від високомонополізованої промисловості, особливо за умов лібералізації цін [22, с. 6].

Зовнішньоекономічний аспект спрямовано одночасно на захист вітчизняних виробників на внутрішніх ринках від інтервенції імпортерів зерна та на сприяння підвищенню обсягів експорту на зовнішні ринки [22, с. 6].

У Законі України «Про зерно та ринок зерна в Україні» основними засадами державної політики щодо регулювання ринку зерна визначено [22, с. 6-7]:

- надання пріоритетної бюджетної, кредитної та інвестиційної підтримки суб'єктам здійснення режиму заставних закупівель зерна та суб'єктам державної аграрної інтервенції;

- забезпечення внутрішніх потреб держави у продовольчому, насіннєвому, фуражному, технічному зерні та заходів щодо нарощування його експорту;

- встановлення розміру суми бюджетної позики, розрахованої, виходячи з розміру встановленої мінімальної закупівельної ціни;

- гарантування сільськогосподарським товаровиробникам права вільного вибору використання зерна та ціни його реалізації;

- недопущення обмежень у пересуванні зерна та продуктів його перероблення;

- контроль якості зерна та його зберігання;

- розвиток мережі обслуговуючих зерновий ринок кооперативних формувань;

- упровадження сучасних ресурсощадних технологій у виробництві, зберіганні та переробленні зерна;

- лізингове обслуговування ринку зерна.

Вважається, що головними напрямками модернізації державної регуляторної політики на інтегрованому ринку зерна та продуктів його переробки можуть бути наступні: грошово-фінансові і товарні інтервенції, а також тимчасове адміністративне регулювання [15, с. 93].

Першим етапом реалізації оновленої державної політики, на наш погляд, повинно стати впровадження комплексу заходів щодо зменшення деструктивних проявів структурних і фінансових деформацій відтворювального процесу. До таких заходів слід віднести, зокрема, створення незалежних регіональних лабораторій якості

продукції, посилення державного контролю за тарифною політикою приватних елеваторів, забезпечення ефективного функціонування державного каналу реалізації зерна. На думку деяких вчених в ринкових умовах зернове господарство зможе нормально функціонувати лише за ефективної системи збуту зерна. Відповідно, реформування існуючої непрозорої збутової системи та урізноманітнення каналів реалізації зерна є першочерговим завданням держави на шляху модернізації її політики [15, с. 93].

Другий етап реалізації оновленої державної політики передбачає комплекс довгострокових заходів, загальна дія яких орієнтована на реалізацію економічних інтересів держави на інтегрованому зерновому ринку. Основу цих заходів формує механізм стимулювання виробництва доданої вартості товару на зерновому та суміжних продовольчих ринках. Реалізація даного механізму обумовлює необхідність вирішення двоєдиного завдання: по-перше, нарощування внутрішнього кормового споживання зерна за рахунок максимально повного забезпечення населення продукцією тваринництва власного виробництва; по-друге, нарощування продовольчого зернового споживання за рахунок зростання борошномельного виробництва для задоволення внутрішніх і зовнішніх потреб [15, с. 93-94].

Регуляторні заходи, спрямовані на реалізацію механізму стимулювання виробництва доданої вартості на інтегрованому зерновому ринку, передбачають запровадження заходів стимулювання експорту готових продуктів зернопереробки, передусім, борошна, а також системних реформ щодо розвитку тваринництва, зокрема його індустріалізацію.

Державне регулювання ринку зернових здійснюється на додаток до ринкових механізмів і спрямоване на погодження всіх елементів цього ринку. Його межі визначаються межами дії об'єктивних економічних законів і конкретними завданнями, що стоять перед державою щодо надійного безперебійного забезпечення потреб країни в зернових.

Висновки. Підсумовуючи усе вище викладене зазначимо, що державне втручання у процеси функціонування інтегрованих агропродовольчих ринків України і зернового зокрема є об'єктивно необхідним через високу соціальну значимість і незамінність вироблюваних ними суспільних благ та існування низки специфічних чинників, які не можуть бути самостійно подолані механізмами саморегулювання ринків, проте таке втручання, на наш погляд, має здійснюватись вкрай виважено, із дотриманням усіх норм

законодавства та зобов'язань нашої держави, що вона на себе взяла в процесі інтеграції у міжнародні організації, зокрема СОТ. Так, недостатній рівень державного регулювання обумовлює посилення вад і протиріч ринкової системи, наслідком яких постають нераціональність розподілу доходів між суб'єктами господарювання; активізація деформацій відтворювальних процесів; неспроможність стратегічних товарних ринків забезпечити розширене відтворення ресурсів. В той же час надмірний рівень державного втручання активізує дію недоліків регулятивного впливу, головним з яких є зниження ефективності суспільного виробництва через нераціональний розподіл ресурсів. Відмітимо, що недоліки вільного ринку можна нівелювати посиленням державного впливу й навпаки, вад державного регулювання усуваються активізацією ринкових механізмів, що доводить необхідність збалансованого поєднання об'єктивних та суб'єктивних засад у єдиній управлінській системі.

Література.

1. Батюк Г.В. Формування системи заходів державного регулювання економічної діяльності на ринку зерна [Електронний ресурс] / Г.В. Батюк // Агросвіт. – 2014. – № 9. – С. 56-60. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2014_9_12
2. Голомша Н.Є. Мінімізація експортних витрат як напрям підвищення конкурентоспроможності українського зерна [Електронний ресурс] / Н.Є. Голомша, О.Я. Дзядичевич, Т.А. Липницька // Молодий вчений. – 2017. – № 9. – С. 506-510. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_9_115
3. Грехова-Бейгул О.Т. Необхідність державного регулювання зернового ринку України [Електронний ресурс] / О.Т. Грехова-Бейгул, В.В. Лагодієнко // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В.О. Сухомлинського. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 5.3. – С. 7-10. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2014_5
4. Грідін О.В. Державна підтримка зерновиробництва / О.В. Грідін // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2010. – Вип. 98. – С. 197-204.
5. Грідін О.В. Зернопродуктовий підкомплекс України: сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку / О.В. Грідін // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2017. – № 1. – С. 21-27.
6. Дзядичевич О.Я. Стратегічний аналіз підвищення конкурентоспроможності українського зерна на світовому ринку [Електронний ресурс] / О.Я. Дзядичевич // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Економічні науки. – 2018. – № 5. – С. 59-65. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2018_5_11

7. Іринчина І.Б. Модернізація системи державного регулювання експортоорієнтовного зернового ринку України [Електронний ресурс] / І.Б. Іринчина // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2015. – Т. 20, Вип. 1(2). – С. 52-56. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2015_20_1\(2\)__13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2015_20_1(2)__13)

8. Кваша С.М. Світові тенденції розвитку ринку зерна та напрями диверсифікації його використання / С.М. Кваша // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2009. – Вип. 141. – С. 29-36.

9. Кобута І.В. Оцінка наслідків державного регулювання експорту зерна в Україні [Електронний ресурс] / І.В. Кобута // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 4. – С. 139-147. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2011_4_15

10. Майстро С.В. Ринок зерна в Україні: сучасний стан та напрями державного регулювання [Електронний ресурс] / С.В. Майстро, М.Г. Хірамагомедов // Державне будівництво. – 2012. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2012_2_17

11. Мартинова Л.В. Особливості державного регулювання ринку зерна в Україні [Електронний ресурс] / Л.В. Мартинова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2015. – № 4. – С. 177-185. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSUNU_2015_4_34

12. Мелешко М.І. Державне регулювання ринку зерна і ринкових відносин та їх роль в системі забезпечення продовольчої безпеки [Електронний ресурс] / М.І. Мелешко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 10. – С. 61-64. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2010_10_19

13. Мельник Л.А. Зерновий комплекс України в аспекті експортних можливостей та державного регулювання [Електронний ресурс] / Л.А. Мельник // Агросвіт. – 2013. – № 4. – С. 13-19. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2013_4_4

14. Михайленко Т.І. Регулювання ринку зерна: досвід передових країн [Електронний ресурс] / Т.І. Михайленко // Географія та туризм. – 2010. – Вип. 5. – С. 79-84. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gt_2010_5_19

15. Нікішина О.В. Модернізація регуляторної політики на інтегрованому зерновому ринку України (відтворювальний підхід) [Електронний ресурс] / О.В. Нікішина // Mechanism of Economic Regulation. – 2013. – № 2. – С. 88-97. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mre_2013_2_12

16. Нікішина О.В. Роль держави в розвитку інтегрованих агропродовольчих ринків [Електронний ресурс] / О.В. Нікішина // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 52. – С. 262-271. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecinn_2013_52_29

17. Павленко М.М. Дослідження впливу інструментів державного регулювання на виробництво зернових в Україні [Електронний ресурс] / М.М. Павленко // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». – 2016. – № 12(2). – С. 124-126. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2016_12\(2\)__31](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2016_12(2)__31)

18. Пенькова О.Г. Пріоритети державної підтримки розвитку зерновиробництва в Україні [Електронний ресурс] / О.Г. Пенькова, Н.М. Котвицька, А.О. Ревуцька // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 7-8(1). – С. 28-31. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2015_7-8\(1\)__8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2015_7-8(1)__8)

19. Рудницька А.С. Особливості державного регулювання зерновиробництва [Електронний ресурс] / А.С. Рудницька // Економіка АПК. – 2014. – № 12. – С. 115-119. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2014_12_19

20. Сікало М.В. Особливості застосування форм та методів державного регулювання ринку зерна в Україні [Електронний ресурс] / М.В. Сікало // Теорія та практика державного управління. – 2016. – Вип. 2. – С. 129-134. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2016_2_24

21. Сікало М.В. Теоретичні засади державного регулювання ринку зерна в Україні [Електронний ресурс] / М.В. Сікало // Актуальні проблеми державного управління. – 2016. – № 1. – С. 63-67. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2016_1_13

22. Сікало М.В. Ринок зерна як об'єкт державного регулювання [Електронний ресурс] / М.В. Сікало // Теорія та практика державного управління. – 2017. – 1(56). – С. 1-8. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2017-1/doc/2/05.pdf>

23. Христенко Г.М. Цінова ситуація на ринку зерна та напрями його державного регулювання [Електронний ресурс] / Г.М. Христенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 3. – С. 194-199. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_3_43

References.

1. Batjuk G.V. (2014). Formuvannja systemy zahodiv derzhavnogo reguljuvannja ekonomichnoi' dijal'nosti na rynku zerna [Formation of the system of measures of state regulation of economic activity on the grain market]. *Agrosvit* – *Agrosvit*, No 9, pp. 56-60 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2014_9_12 [in Ukrainian].

2. Golomsha N.Je., Dzjadykevych O.Ja., & Lypnyc'ka T.A. (2017). Minimizacija eksportnyh vytrat jak naprijam pidvyshhennja konkurentospromozhnosti ukrai'nskogo zerna [Minimization of export costs as a direction of increasing the competitiveness of Ukrainian grain]. *Molodyj vchenyj* – *Young scientist*, No 9, pp. 506-510 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_9_115 [in Ukrainian].

3. Grehova-Bejgul O.T., & Lagodijenko V.V. (2014). Neobhidnist' derzhavnogo reguljuvannja zernovogo rynku Ukrai'ny [Necessity of state regulation of the grain market of Ukraine]. *Naukovyj visnyk Mykolai'vs'kogo derzhavnogo universytetu imeni V.O. Subomlyns'kogo. Serija : Ekonomichni nauky – Scientific Bulletin of Nikolayev State University named after V.O. Subomlinsky Series: Economic Sciences*, Issue 5.3, pp. 7-10 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2014_5 [in Ukrainian].

4. Gridin O.V. (2010). Derzhavna pidtrymka zernovyrobnytstva [State support for grain production]. *Visnyk Harkivs'kogo nacional'nogo tehnichnogo universytetu sil's'kogo gospodarstva: Ekonomichni nauky – Bulletin of the Kharkov National Technical University of Agriculture: Economic Sciences*, Issue 98, pp. 197-204 [in Ukrainian].

5. Gridin O.V. (2017). Zernoproduktovyj pidkompleks Ukrai'ny: suchasnyj stan, aktual'ni problemy ta perspektyvy rozvytku [Cereal product subcomplex of Ukraine: current state, actual problems and development prospects]. Aktual'ni problemy innovacijnoi' ekonomiky – Actual problems of the innovative economy, No 1, pp. 21-27 [in Ukrainian].

6. Dzjadykevych O.Ja. (2018). Strategichnyj analiz pidvyshhennja konkurentospromozhnosti ukrai'ns'kogo zerna na svitovomu rynku [Strategic Analysis of Increasing the Competitiveness of Ukrainian Grain on the World Market]. *Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal «Internauka». Serija : Ekonomichni nauky – International scientific magazine «Internet Science». Series: Economic Sciences*, No 5, pp. 59-65 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2018_5_11 [in Ukrainian].

7. Irynychna I.B. (2015). Modernizacija systemy derzhavnogo reguljuvannja eksportoorijentovano zernovogo rynku Ukrai'ny [Modernization of the system of state regulation of the export-oriented grain market of Ukraine]. *Visnyk Odes'kogo nacional'nogo universytetu. Serija : Ekonomika – Bulletin of the Odessa National University. Series: Economics*, Vol. 20, Issue 1(2), pp. 52-56 Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2015_20_1\(2\)_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2015_20_1(2)_13) [in Ukrainian].

8. Kvasha S.M. (2009). Svitovi tendencii' rozvytku rynku zerna ta naprjamy dyversyfikacii' jogo vykorystannja [Global trends in grain market development and directions of diversification of its use]. *Naukovyj visnyk Nacional'nogo universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannja Ukrai'ny – Scientific Bulletin of the National University of Bioresources and Natural Resources of Ukraine*, Issue 141, pp. 29-36 [in Ukrainian].

9. Kobuta I.V. (2011). Ocinka naslidkiv derzhavnogo reguljuvannja eksportu zerna v Ukrai'ni [An assessment of the consequences of state regulation of grain exports in Ukraine]. *Ekonomika i prognozuvannja – Economy and Forecasting*, No 4, pp. 139-147 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2011_4_15 [in Ukrainian].

10. Majstro S.V., & Hiramagomedov M.G. (2012). Rynok zerna v Ukrai'ni: suchasnyj stan ta naprjamky derzhavnogo reguljuvannja [The grain market in Ukraine: the current state and trends of state regulation]. *Derzhavne budivnytvo – State construction*, No 2 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2012_2_17 [in Ukrainian].

11. Martynova L.V. (2015). Osoblyvosti derzhavnogo reguljuvannja rynku zerna v Ukraini [Features of state regulation of the grain market in Ukraine]. *Visnyk Shidnoukrai'ns'kogo nacional'nogo universytetu imeni Volodymyra Dabla – Bulletin of the Volodymyr Dahl East-Ukrainian National University*, No 4, pp. 177-185 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSUNU_2015_4_34 [in Ukrainian].

12. Meleshko M.I. (2010). Derzhavne reguljuvannja rynku zerna i rynkovykh vidnosyn ta ih rol' v systemi zabezpechennja prodovol'choi' bezpeky [State regulation of the grain market and market relations and their role in the system of food security]. *Investytsii': praktyka ta dosvid – Investments: practice and experience*, No 10, pp. 61-64 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2010_10_19 [in Ukrainian].

13. Mel'nyk L.L. (2013). Zernovyj kompleks Ukrai'ny v aspekti eksportnykh mozhlyvostej ta derzhavnogo reguljuvannja [Grain complex of Ukraine in the aspect of export opportunities and state regulation]. *Agrosvit – Agrosvit*, No 4, pp. 13-19 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2013_4_4 [in Ukrainian].

14. Myhajlenko T.I. (2010). Reguljuvannja rynku zerna: dosvid peredovykh krai'n [The regulation of the grain market: the experience of advanced countries]. *Geografija ta turyzm – Geography and Tourism*, Issue 5, pp. 79-84 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/gt_2010_5_19 [in Ukrainian].

15. Nikishyna O.V. (2013). Modernizacija reguljatornoi' polityky na integrovanomu zernovomu rynku Ukrai'ny (vidtvorjuval'nyj pidhid) [Modernization of Regulatory Policy in the Integrated Grain Market in Ukraine (reproductive approach)]. *Mechanism of Economic Regulation – Mechanism of Economic Regulation*, No 2, pp. 88-97 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mre_2013_2_12 [in Ukrainian].

16. Nikishyna O.V. (2013). Rol' derzhavy v rozvytku integrovanykh agroprodovol'chykh rynkiv [The role of the state in the development of integrated agro-food markets]. *Ekonomichni innovacii' – Economic Innovations*, Issue 52, pp. 262-271 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecinn_2013_52_29 [in Ukrainian].

17. Pavlenko M.M. (2016). Doslidzhennja vplyvu instrumentiv derzhavnogo reguljuvannja na vyrobnytstvo zernovykh v Ukrai'ni [Investigation of the influence of state regulation instruments on grain production in Ukraine]. *Mizhnarodnyj naukowyj zhurnal «Internauka» – International scientific journal «Internauka»*, No 12(2), pp. 124-126 Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2016_12\(2\)_31](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2016_12(2)_31) [in Ukrainian].

18. Pen'kova O.G., Kotvyč'ka N.M., & Revuč'ka A.O. (2015). Priorityty derzhavnoi' pidtrymky rozvytku zernovyrobnytstva v Ukrai'ni [Priorities of state support for the development of grain production in Ukraine]. *Ekonomichnyj chasopys-XXI – Economic Journal-XXI*, No 7-8(1), pp. 28-31 Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2015_7-8\(1\)_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2015_7-8(1)_8) [in Ukrainian].

19. Rudnyč'ka A.S. (2014). Osoblyvosti derzhavnogo reguljuvannja zernovyrobnytstva [Features of state regulation of grain production]. *Ekonomika APK – Economy of agroindustrial complex*, No 12, pp. 115-119 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2014_12_19 [in Ukrainian].

20. Sikalo M.V. (2016). Osoblyvosti zastosuvannya form ta metodiv derzhavnogo reguljuvannya rynku zerna v Ukraini [Peculiarities of Application of Forms and Methods of State Regulation of the Grain Market in Ukraine]. *Teoriya ta praktyka derzhavnogo upravlinnja – Theory and practice of public administration*, Issue 2, pp. 129-134 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2016_2_24 [in Ukrainian].

21. Sikalo M.V. (2016). Teoretychni zasady derzhavnogo reguljuvannya rynku zerna v Ukraini [Theoretical principles of state regulation of grain market in Ukraine]. *Aktual'ni problemy derzhavnogo upravlinnja – Current issues of public administration*, No 1, pp. 63-67 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2016_1_13 [in Ukrainian].

22. Sikalo M.V. (2017). Rynok zerna jak ob'ekt derzhavnogo reguljuvannya [Grain market as an object of state regulation]. *Teoriya ta praktyka derzhavnogo upravlinnja – Theory and practice of public administration*, 1(56), pp. 1-8 Retrieved from <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2017-1/doc/2/05.pdf> [in Ukrainian].

23. Hrystenko G.M. (2013). Cinova sytuacija na rynku zerna ta napriamy jogo derzhavnogo reguljuvannya [Price situation in the grain market and directions of its state regulation]. *Zbirnyk naukovykh prac' Tavrijs'kogo derzhavnogo agrotehnologichnogo universytetu (ekonomichni nauky) – Collection of scientific works of the Taurian state agrotechnological university (economic sciences)*, No 3, pp. 194-199 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpdau_2013_3_43 [in Ukrainian].

Анотація.

Гридін О.В. Роль та завдання державної регуляторної політики у забезпеченні ефективного розвитку зернового ринку України.

У статті окреслена сучасна роль держави, а також сформульовані невідкладні завдання державної регуляторної політики у забезпеченні ефективного розвитку зернового ринку України. Встановлено, що активізація відтворювальної функції стратегічного інтегрованого зернового ринку досягасться шляхом модернізації діючої регуляторної політики і приведення її у відповідність до ключових пріоритетів національної аграрної політики. Головною передумовою формування цілісного інтегрованого зернового ринку є наявність системного підходу в процесі забезпечення здійснення сукупності процесів виробництва, заготівлі, транспортування й перероблення зерна. Кінцевою метою державного регулювання зернового ринку є забезпечення максимальної ефективності господарської діяльності усіх його учасників шляхом повноцінного задоволення попиту населення у зерні та продуктах його переробки на основі координації й розвитку міжгалузевих та внутрішньогалузевих зв'язків. Важливою особливістю регулювання в сфері зернового ринку є необхідність розроблення комплексного підходу, який би дав змогу узгоджувати цілі й інтереси об'єктів управління різного рівня із загальнонаціональними інтересами забезпечення продовольчої безпеки країни, а також підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських виробників на світовому ринку. Головна мета державного регулювання ринку зерна полягає у захисті прав споживачів, інтересів товаровиробників і держави. Визначено, що оновлена державна політика повинна бути

направлена, шляхом впровадження комплексу відповідних заходів, на зменшення деструктивних проявів структурних і фінансових деформацій відтворювального процесу, а також на реалізацію комплексу довгострокових заходів, загальна дія яких орієнтована на реалізацію економічних інтересів держави на інтегрованому зерновому ринку.

Ключові слова: зерновий ринок, державне регулювання, державна політика, державна підтримка, аграрний протекціонізм.

Аннотация.

Гридин А.В. Роль и задачи государственной регуляторной политики в обеспечении эффективного развития зернового рынка Украины.

В статье очерчена современная роль государства, а также сформулированы неотложные задачи государственной регуляторной политики в обеспечении эффективного развития зернового рынка Украины. Установлено, что активизация воспроизводственной функции стратегического интегрированного зернового рынка достигается путем модернизации действующей регуляторной политики и приведения ее в соответствие с ключевыми приоритетами национальной аграрной политики. Главной предпосылкой формирования целостного интегрированного зернового рынка является наличие системного подхода в процессе обеспечения осуществления совокупности процессов производства, заготовки, транспортировки и переработки зерна. Конечной целью государственного регулирования зернового рынка является обеспечение максимальной эффективности хозяйственной деятельности всех его участников путем полноценного удовлетворения спроса населения в зерне и продуктах его переработки на основе координации и развития межотраслевых и внутриотраслевых связей. Важной особенностью регулирования в сфере зернового рынка является необходимость разработки комплексного подхода, который бы позволил согласовывать цели и интересы объектов управления различного уровня с общенациональными интересами обеспечения продовольственной безопасности страны, а также повышение конкурентоспособности сельскохозяйственных производителей на мировом рынке. Главной целью государственного регулирования рынка зерна является защита прав потребителей, интересов товаропроизводителей и государства. Определено, что обновленная государственная политика должна быть направлена, путем внедрения комплекса соответствующих мероприятий, на уменьшение деструктивных проявлений структурных и финансовых деформаций воспроизводственного процесса, а также на реализацию комплекса долгосрочных мер, общее действие которых ориентировано на реализацию экономических интересов государства на интегрированном зерновом рынке.

Ключевые слова: зерновой рынок, государственное регулирование, государственная политика, государственная поддержка, аграрный протекционизм.

Abstract.

Gridin O.V. The role and tasks of the state regulatory policy in ensuring the effective development of the grain market of Ukraine.

The article outlines the current role of the state, as well as formulate urgent tasks of the state regulatory policy in ensuring the effective development of the grain market of Ukraine. It was established that activation of the reproductive function of the strategic integrated grain market is

achieved by modernizing the current regulatory policy and bringing it into line with the key priorities of the national agricultural policy. The main prerequisite for the formation of a holistic integrated grain market is the availability of a systematic approach in the process of ensuring the implementation of a set of processes of production, harvesting, transportation and processing of grain. The ultimate goal of state regulation of the grain market is to ensure maximum efficiency of economic activity of all its participants by fully satisfying the demand of the population in grain and products for its processing on the basis of coordination and development of inter-branch and intra-industry links. An important feature of regulation in the grain market is the need to develop an integrated approach that would enable the goals and interests of the various levels of management to be coordinated with the national interests of ensuring food security of the country, as well as increasing the competitiveness of agricultural producers in the world market. The main purpose of state regulation of the grain market is to protect the rights of consumers, the interests of commodity producers and the state. It is determined that the updated state policy should be directed, by introducing a set of appropriate measures, to reduce the destructive manifestations of structural and financial deformations of the reproduction process, as well as to implement a complex of long-term measures, the general action of which is aimed at realizing the economic interests of the state in the integrated grain market.

Key words: grain market, state regulation, state policy, state support, agrarian protectionism.

УДК 631.15:33

ОСНОВНЫЕ РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА КАРТОФЕЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

**КОРОЛЕВИЧ Н.Г., К.Э.Н., ДОЦЕНТ,
ОГАНЕЗОВ И.А., К.Т.Н., ДОЦЕНТ,
УО «БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Постановка проблемы в общем виде. Картофелеводство в Республике Беларусь является важной отраслью сельского хозяйства. Среди полевых культур это важнейшая продовольственная, кормовая, а также техническая культура.

Актуальность проблемы обуславливается значением картофеля как ценного сырья для пищевой, кулинарной и других видов промышленности. Основной задачей является получение высоких устойчивых урожаев при наименьших затратах труда и материально-технических ресурсов на единицу продукции.

Картофель – ценная культура, которая может обеспечить существенное поступление отечественным субъектам хозяйствования АПК денежных средств, в том числе и валютных.

Главными причинами, сдерживающими повышение урожайности картофеля в Республике Беларусь, являются недостаточно высокое качество семян, недостаточный уровень технологии и, особенно, технологической дисциплины, невысокий уровень комплексной механизации и недостаточное количество современных машин, недостаточно эффективная материально-техническая база для его хранения и переработки, недостаточно высокая подготовленность основных специалистов к современным прогрессивным технологиям его производства и хранения.

В связи с этим возникает необходимость исследования и разработки основ совершенствования развития эффективного картофелепродуктового подкомплекса при рациональном использовании ресурсов на всех стадиях воспроизводства, развитии кооперации и интеграционных процессов и совершенствовании экономического механизма.

Поэтому совершенствование основных технологических процессов и технических средств для возделывания и хранения картофеля, повышения его урожайности и сокращения затрат труда является актуальной проблемой, имеющей важное научное и практическое значение в сельскохозяйственном производстве.

Анализ последних исследований и публикаций. Несмотря на свою популярность в Республике Беларусь (РБ), картофель на 01.01.2017 г. занимал 295 тыс. га или только 5 % всех посевов культур растениеводства. При этом с 2010 г. посевные площади картофеля сократились на 76 тыс. га или на 20,5 %[1-3].

В 2017 г. валовой сбор картофеля в РБ составил 6414,8 тыс.т [1].

Картофелеводство в РБ требует своеобразных условий производства. Во-первых, картофель лучше растет на легких суглинистых и суперпесчаных почвах с повышенным содержанием гумуса, который должен регулярно поддерживаться внесением высоких доз органических удобрений. Во-вторых, его хороший урожай можно получить только при наличии качественных посадочных материалов. В-третьих, на картофельных полях важно своевременно соблюдать все рекомендуемые агротехнические мероприятия. В-четвертых, особое внимание целесообразно обращать на уборку и закладку на хранение выращенного урожая. В процессе проведения уборочных работ техническими средствами клубни

картофеля неизбежно травмируются, поэтому перед закладкой на хранение картофель необходимо досушивать, тщательно сортировать, жестко отбраковывать травмированные клубни [2-3].

Специализированные картофелеводческие хозяйства стремятся обзавестись вместительными хранилищами, лучшими вариантами которых считаются сооружения, оборудованные принудительной вентиляцией и регулируемым температурным режимом. Это обеспечивает достаточно продолжительную сохранность продукции, которая может быть впоследствии реализована по более высокой стоимости [2, 7].

В Республике Беларусь производством картофеля занимаются все категории хозяйств: сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства населения. По данным публикаций и статистической отчетности основная посевная площадь картофеля в 2012-2017 гг. была сосредоточена в личных подсобных хозяйствах населения (более 80 %), в сельскохозяйственных организациях под картофель была занята примерно седьмая часть его общей посевной площади [1-3].

В 5-ти странах – крупнейших производителях картофеля Евросоюза (Голландия, Германия, Франция, Великобритания, Бельгия) средняя урожайность в сезоне-2016 составила всего 32 т/га, что на 3-12 т/га (в зависимости от страны) меньше, чем в 2015 году. Между тем рос экспорт продуктов из картофеля – хлопьев и полуфабрикатов для приготовления картофеля-фри. В 2016 году он достиг соответственно 423 млн. и 1 млрд. €. В результате только в сегменте картофеля для переработки дефицит сырья на рынке ЕС оценивался в 1 млн. т. Это и привело к резкому росту цен в Европе, начиная с октября 2016 г. Так, картофель для производства полуфабриката картофеля-фри стоил на европейском рынке 260-300 €/т (например, в Польше – около 280 €/т). Поэтому для изготовления картофеля-фри уже использовался товар 1-го и даже 2-го сорта. Но и такой картофель тогда подорожал до 180 €/т. Для сравнения: в моменты наибольшего перепроизводства, который наблюдался в течение последнего десятилетия, цены на качественный продовольственный картофель падали до 70 €/т. Посадочный материал фракции 28-35 мм в Бельгии в 2016 г. стоил 1375 €/т, хотя еще год назад его цена составляла 600-700 €/т [11].

К сожалению, выгодой от таких высоких цен никак не воспользовались украинские производители, так как импорт сырого картофеля из Украины был полностью запрещен Евросоюзом из-за

распространения карантинных болезней и вредителей. Потребности отечественной картофельной перерабатывающей отрасли Украины едва были удовлетворены: 80 тыс. т перерабатывалось на чипсы, 35 тыс. т – на крахмал и еще 10 тыс. т на другие продукты. Если брать объемы только товарного картофеля, то доля сырья, переработанного на продукты питания составляла 2,5 % и еще 1 % на крахмал. Для сравнения: в Голландии в сыром виде продается только 5,3 % товарного картофеля, 65,7% перерабатывается на картофелепродукты и еще 29 % – на крахмал. Поэтому производителям картофеля Украины не оставалось ничего, как пытаться продать свою продукцию на внутреннем рынке. Следует заметить, что и в Украине цены росли, хотя и не так интенсивно, как в ЕС: по состоянию на 18 января в Киеве оптовая цена находилась в пределах 4,2-5,2 грн./кг, Львове – 3,3-4 грн./кг, Житомире – 3,7-3,9 грн., Днепре – 5,5-5,8 грн., Чернигове – 3,2-3,8 грн, Тернополе – 3,8-4 грн. и на Волини – 4-4,7 грн./кг [11].

Основной статьей затрат картофеля на Украине стал посадочный материал – 52 % (для расчетов брался картофель 1-й репродукции, цена которого составляла 9-10 грн/кг), 15 % приходилось на средства защиты, 12 % – на удобрения, 5 % – на орошение, и 16 % на общие расходы [11].

Картофелеводческая отрасль отличается от многих других растениеводческих отраслей повышенной материалоемкостью и трудоемкостью. Для возделывания данной культуры, а также сортирования и хранения продукции необходима специализированная техника и значительное количество трудовых ресурсов.

В Республике Беларусь есть немало сельскохозяйственных организаций, где накоплен большой опыт по интенсивному и результативному возделыванию картофеля. В частности, это – ОАО «Рудаково» Витебского района Витебской области, СПК «Прогресс-Вертилишки» Гродненского района Гродненской области, КСУП «Брилево» Гомельского района Гомельской области, СПК «Гигант» Бобруйского района Могилевской области и многие другие хозяйства. Лучшими по урожайности картофеля в АПК Минского района Минской области за 2017 год являются: ОАО «Гастелловское» – 646 ц/га, КУП «Минская овощная фабрика» – 537 ц/га, ОСП «Совхоз «Минский» ОАО «ДОРОРС» – 448 ц/га, при средней урожайности по РБ 232 ц/га[1-3].

Экспорт картофеля из РБ составил в 2017 году 65,5 млн.

долларов или 388 тыс. т в натуральном выражении, что на 30 % выше, чем в 2016 году. В настоящее время он экспортируется в 10 стран мира. Беларусь в прошлом году стала крупнейшим импортером украинского картофеля, закупив 10,5 тыс. т на 2,6 миллиона долларов. [4-6].

Формулирование целей статьи. На новых этапах технического перевооружения отечественного АПК для повышения эффективности производства и реализации картофеля перед сельскохозяйственной наукой возникают задачи, связанные с совершенствованием технологий производства и хранения картофеля с использованием передового отечественного и зарубежного опыта с целью снижения основных производственных издержек, повышения качественных и технико-экономических показателей основных технологических процессов.

Цель статьи состоит в разработке научно-обоснованных предложений по повышению эффективности производства и реализации картофеля с учетом особенностей основных хозяйств-товаропроизводителей Минской области Республики Беларусь.

В соответствии с указанной целью поставлены следующие основные задачи:

- провести анализ современного состояния развития картофелеводства в Республике Беларусь и Минской области и выявить основные изменения объемов производства картофеля;
- дать оценку основным факторам эффективности производства и реализации картофеля в рассматриваемом регионе;
- выявить и обосновать конкретные резервы повышения экономической эффективности производства и реализации картофеля в основных сельскохозяйственных организациях Минской области.

Изложение основного материала исследования. Информационной базой исследования являются отраслевые справочно-нормативные материалы, положения и рекомендации специализированных научно – исследовательских учреждений, данные статистических органов и Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Минской области, годовые отчеты КУП «Минская овощная фабрика» за 2014-2017 гг., а также результаты лабораторно-полевых и хозяйственных испытаний.

С учетом поставленных задач в работе применялись методы исследования: абстрактно-логический, монографический, расчетно-конструктивный, экономико-статистический.

В Минской области картофелеводством занимаются все категории хозяйств: сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства населения. В таблице 1 приведены основные сведения об изменениях показателей производства картофеля в Республике Беларусь и Минской области.

Таблица 1

**Динамика основных показателей производства картофеля в
Республике Беларусь и Минской области**

<i>Показатели</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2017 г. в % 2014 г.</i>
Посевная площадь всех категорий хозяйств в Республике Беларусь, тыс. га	310,4	313,8	294,6	277,3	89,34
Посевная площадь всех категорий хозяйств в Минской области, тыс. га	75,5	76,8	70,9	65,1	86,23
Валовой сбор всех категорий хозяйств в Республике Беларусь, тыс. т	6280	5995	5984	6415	102,15
Валовой сбор всех категорий хозяйств в Минской области, тыс. т	1636	1612	1560	1620	99,02
Валовой сбор в сельскохозяйственных организациях в Минской области, тыс. т	1002,7	872,1	795,9	771	76,89
Урожайность всех категорий хозяйств в Республике Беларусь, ц/га	204	194	205	232	113,73
Урожайность всех категорий хозяйств в Минской области, ц/га	218	213	221	250	114,68
Урожайность в сельскохозяйственных организациях в Республике Беларусь, ц/га	235	203	235	291	123,83
Урожайность в КУП «Минская овощная фабрика», ц/га	301,2	300,6	424,2	537	178,29

Посевная площадь картофеля для всех категорий хозяйств в РБ за изучаемый период (2014-2017 гг.) уменьшилась на 10,66 %. Если рассматривать динамику посевных площадей, то среднегодовой темп снижения этого показателя составил 3,55 %.

Посевная площадь картофеля для всех категорий хозяйств в Минской области за изучаемый период (2014-2017 гг.) уменьшилась на 13,77 %, среднегодовой темп снижения этого показателя составил 4,59 %.

Валовой сбор картофеля для всех категорий хозяйств за изучаемый период (2014-2017 гг.) в РБ увеличился на 2,15 %, в то же время данный показатель в Минской области уменьшился для всех категорий хозяйств на 0,98%, а в сельскохозяйственных организациях – на 23,11 %.

В то же время за изучаемый период (2014-2017 гг.) наблюдался рост урожайности картофеля для всех категорий хозяйств в РБ и Минской области соответственно на 13,73 % и 14,68 %. Урожайность в сельскохозяйственных организациях РБ росла еще быстрее – на 23,83 % со среднегодовым темпом 7,94 %.

На КУП «Минская овощная фабрика» урожайность выросла на 78,29 % со среднегодовым темпом 26,1 %, т.е. за изучаемый период (2014-2017 гг.) она росла в 3,29 раза быстрее, чем в среднем в сельскохозяйственных организациях РБ.

В 2017 г. основными составляющими себестоимости производства картофеля в КУП «Минская овощная фабрика» были:

- химические средства защиты растений и удобрения – 28%;
- оплата труда с отчислениями на социальные нужды – 26,0 %;
- семена и посадочный материал – 20 %;
- работы и услуги – 14,4 %.

На основании проведенных лабораторно-полевых и хозяйственных испытаний и исследований в КУП «Минская овощная фабрика», нами были выявлены основные резервы увеличения производства картофеля в сельскохозяйственных организациях в Республике Беларусь [6]:

Развитие сырьевой базы и внедрение новых (более урожайных) сортов («Королева Анна», «Сатина», «Уладар», «Бриз», «Манифест» и т.д.) на 15 % посевных площадей хозяйств может увеличить общий объем производства картофеля до 7,4 % [7].

Увеличение количества вносимых удобрений при применении органо-минеральной системы удобрения (навоз 40 т/га + $N_{75}P_{30}K_{90}$) в комплексе со средствами защиты растений и биопрепаратом «Гумистим» может привести к росту производства продукции на 5 % [8].

Организация уборки урожая в определенные регламентом уборки сроки может увеличить его сбор на 4,86 % [9].

Внедрение опыта передовых хозяйств Республики Беларусь по

сокращению потерь продукции при уборке урожая и совершенствованию технологии его хранения может позволить за счет сокращения основных потерь увеличить общее количество продукции до 4 %[10].

Общий прирост производства картофеля в хозяйствах Минской области при обобщении его основных резервов может составить 162,22 тыс. т или 21,04 %.

Технология хранения картофеля играет большую роль в снижении потерь хранимого продукта. Автоматизация технологических процессов послеуборочной обработки и последующего хранения позволяет получать и длительное время хранить практически без потерь сельскохозяйственную продукцию высокого качества. Поэтому нами было предложено внедрение систем автоматизированного энергосберегающего регулируемого микроклимата в существующих и проектируемых картофелехранилищах Республики Беларусь [9].

В настоящее время могут быть реализованы две схемы автоматического управления микроклиматом [9]:

1. Вариант: все электродвигатели приточной вентиляции, а так же отопительные агрегаты включаются вручную оперативным персоналом корнеплодохранилища. Потребляемая мощность в картофелехранилищах $P = 46$ кВт. Электродвигатели приточной вентиляции включаются 4 раза в сутки продолжительностью по часу.

2. Вариант: Всеми электродвигателями приточной вентиляции, а так же электродвигатели отопительного агрегата управляются схемой управления установками для создания микроклимата ОРТХ на базе автоматизированного микропроцессорного регулируемого электропривода. Потребляемая мощность картофелехранилища – $P = 46$ кВт.

Результаты по расчету технико-экономических показателей проекта без учета НДС сводим в таблицу 2.

Данный проект является экономически целесообразным, поскольку позволяет увеличить количество сохраненного картофеля на 0,1 %, снизить потребление электроэнергии на 31,96 %, общие эксплуатационные издержки на 21,57 % при сроке окупаемости дополнительных капиталовложений не более 2 лет.

Таблица 2

Технико-экономические показатели проекта (без учета НДС)

<i>Показатели</i>	<i>Варианты</i>		<i>Изменения (2-1)</i>
	<i>Базовый (1)</i>	<i>Проектиру- емый (2)</i>	
1. Объем картофелехранилища, т	1000	1000	-
2. Количество сохраненного картофеля, т	945	946	1
3. Мощность электрооборудования, кВт	52,8	52,8	-
4. Потребляемая электроэнергия, кВт×ч/год	43883	29860	14023
5. Балансовая стоимость действующего оборудования, у.е.	467,6	467,6	-
6. Дополнительные капиталовложения в новое оборудование (без НДС), у.е.	-	1502,5	-
7. Эксплуатационные издержки, у.е./год	5970,17	4682,45	-1287,72
8. Прирост чистой прибыли, у.е.	-	1055,93	-
9. Годовой доход, у.е.	-	1274,61	-
10. Срок окупаемости, лет			
– статический	-	1,18	-
– динамический		1,73	
<i>Примечание: 1 у.е. соответствует доллару США</i>			

Выводы.

1. Картофель является одной из основных продовольственных, технических и кормовых сельскохозяйственных культур в Беларуси.

2. За исследуемый период (2014-2017 гг.) в Республике Беларусь наблюдалось сокращение площади посевных площадей для всех категорий хозяйств в РБ на 10,66 % и рост урожайности картофеля на 13,73 %. Урожайность в сельскохозяйственных организациях РБ росла еще быстрее – на 23,83% со среднегодовым темпом 7,94 %. На КУП «Минская овощная фабрика» урожайность выросла на 78,29 % со среднегодовым темпом 26,1%, т.е. за изучаемый период (2014-2017 гг.) она росла в 3,29 раза быстрее, чем в среднем в сельскохозяйственных организациях РБ.

3. На основании проведенных лабораторно-полевых и

хозяйственных испытаний и исследований в КУП «Минская овощная фабрика», нами были выявлены основные резервы увеличения производства картофеля в сельскохозяйственных организациях в Республике Беларусь:

- Развитие сырьевой базы и внедрение новых (более урожайных) сортов («Королева Анна», «Сатина», «Уладар», «Бриз», «Манифест» и т.д.) на 15 % посевных площадей хозяйств Минской области может увеличить общий объем производства картофеля до 7,4 %;

- Увеличение количества вносимых удобрений при применении органо-минеральной системы удобрения (навоз 40 т/га + $N_{75}P_{30}K_{90}$) в комплексе со средствами защиты растений и биопрепаратом «Гумистим» может привести к росту производства продукции в хозяйствах Минской области на 5 %;

- Организация уборки урожая в определенные регламентом уборки сроки может увеличить его сбор на 4,86 %;

- Внедрение опыта передовых хозяйств Республики Беларусь по сокращению потерь продукции при уборке урожая и совершенствованию технологии его хранения может позволить за счет сокращения основных потерь увеличить общее количество продукции до 4 %;

- Общий прирост производства картофеля в хозяйствах Минской области при обобщении его основных рассмотренных выше резервов может составить 162,22 тыс. т или 21,04 %.

4. Использование современных средств автоматизации технологических процессов в системах микроклимата на базе регулируемого автоматизированного электропривода с микропроцессорным управлением в специализированных картофелехранилищах позволяет снизить потребление электроэнергии до 30 %, общие эксплуатационные издержки до 20 % при сроке окупаемости дополнительных капиталовложений не более 2 лет.

Литература.

1. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат.сб. – Минск, 2017. – 320 с.

2. Шундалов Б.М. Экономическая эффективность производства и реализации картофеля / Б.М. Шундалов // Вестник Белорусской государственной сельскохозяйственной академии. – 2016. – № 4. – Горки : БГСХА, 2016. – С. 31-34.

3. Шундалов Б.М. Экономическая эффективность производства и реализации картофеля / Б.М. Шундалов // Вестник Белорусской

государственной сельскохозяйственной академии. – 2017. – № 1. – Горки : БГСХА, 2017. – С. 5-8.

4. Карпович В. Мировой рынок картофеля: тенденции и перспективы / В. Карпович // Аграрная экономика. – 2011. – № 10. – Минск, 2011. – С. 49-54.

5. Никитина И. Перспективные направления развития рынка картофеля / И. Никитина // Аграрная экономика. – 2012. – № 8. – Минск, 2012. – С. 40-44.

6. Анализ конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий отрасли картофелеводства с применением статистических методов / А.В. Ленский [и др.] // Известия НАН Беларуси. Серия аграрных наук. – 2014. – № 2. – Минск, 2014. – С. 53-60.

7. Жуков А. Товарный вид – залог рентабельности картофеля / А. Жуков // Белорусское сельское хозяйство. – 2014. – № 4. – Минск, 2014. – С. 92-95.

8. Пискун Г.И. Эффективное использование картофеля / Г.И. Пискун, Л.Н. Козлова // Наше сельское хозяйство. – 2015. – № 9. – Минск, 2015. – С. 87-91.

9. Сидоренко Т.Н. Хранение картофеля / Т.Н. Сидоренко // Наше сельское хозяйство. – 2015. – № 23. – Минск, 2015. – С. 34-37.

10. Heilbroner R. Analysis and vision in the history of modern economic thought. *Journal of Economic Literature*, Sep. 90, Vol. 28 Issue 3.

11. Малиновский Б. И в Украине, и в ЕС – дефицит производства картофеля [Электронный ресурс] / Б. Малиновский // Пропозиція. – 2017. – Режим доступа: <https://propozitsiya.com/i-v-ukraine-i-v-es-deficit-proizvodstva-kartofelya>.

References.

1. *Sel'skoe hoz'jajstvo Respubliki Belarus'* [Agriculture of the Republic of Belarus]. (2017). Minsk, p. 320 [in Russian].

2. Shundalov B.M. (2016). Jekonomicheskaja jeffektivnost' proizvodstva i realizacii kartofelja [Economic efficiency of potato production and marketing]. *Vestnik Belorusskoj gosudarstvennoj sel'skoboxajstvennoj akademii – Bulletin of the Belarusian State Agricultural Academy*, No 4. Gorki : BGSHA, 2016, pp. 31-34 [in Russian].

3. Shundalov B.M. (2017). Jekonomicheskaja jeffektivnost' proizvodstva i realizacii kartofelja [Economic efficiency of potato production and marketing]. *Vestnik Belorusskoj gosudarstvennoj sel'skoboxajstvennoj akademii – Bulletin of the Belarusian State Agricultural Academy*, No 1. Gorki : BGSHA, 2017, pp. 5-8 [in Russian].

4. Karpovich V. (2011). Mirovoj rynek kartofelja: tendencii i perspektivy [World potato market: trends and prospects]. *Agrarnaja jekonomika – Agrarian economy*, No 10. Minsk, 2011, pp. 49-54 [in Russian].

5. Nikitina I. (2012). Perspektivnye napravlenija razvitija rynka kartofelja [Perspective directions of development of the potato market]. *Agrarnaja jekonomika – Agrarian economy*, No 8. Minsk, 2012, pp. 40-44 [in Russian].

6. Lenskij A.V. et al. (2014). Analiz konkurentosposobnosti sel'skohozijskikh predpriyatij otrasli kartofelevodstva s primeneniem statisticheskikh metodov [Analysis of the competitiveness of agricultural enterprises in the potato industry using statistical methods]. *Izvestiya NAN Belarusi. Seriya agrarnykh nauk – Proceedings of the NAS of Belarus. Series of Agricultural Sciences*, No 2. Minsk, 2014, pp. 53-60 [in Russian].

7. Zhukov A. (2014). Tovarnyj vid – zalog rentabel'nosti kartofelja [The presentation is a guarantee of profitability of potatoes]. *Belorusskoe sel'skoe hozjajstvo – Belarusian agriculture*, No 4, Minsk, 2014, pp. 92-95 [in Russian].

8. Piskun G.I., & Kozlova L.N. (2015). Jeffektivnoe ispol'zovanie kartofelja [Effective use of potatoes]. *Nashe sel'skoe hozjajstvo – Our agriculture*, No 9. Minsk, 2015, pp. 87-91 [in Russian].

9. Sidorenko T.N. (2015). Hranenie kartofelja [Potato storage]. *Nashe sel'skoe hozjajstvo – Our agriculture*, No 23. Minsk, 2015, pp. 34-37 [in Russian].

10. Heilbroner R. Analysis and vision in the history of modern economic thought. *Journal of Economic Literature*, Sep. 90, Vol. 28 Issue 3 [in English].

11. Malinovskij B. (2017). I v Ukraine, i v ES – deficit proizvodstva kartofelja [In both Ukraine and the EU, there is a shortage of potato production]. *Propozitsiya – Propozitsiya*. Retrieved from <https://propozitsiya.com/i-v-ukraine-i-v-es-deficit-proizvodstva-kartofelya> [in Russian].

Аннотация.

Королевич Н.Г., Оганезов И.А. Основные резервы повышения эффективности производства картофеля в Республике Беларусь.

Цель исследований состоит в разработке научно-обоснованных предложений по повышению эффективности производства и реализации картофеля с учетом особенностей основных хозяйств-товаропроизводителей Минской области Республики Беларусь. Методы исследования: абстрактно-логический, монографический, расчетно-конструктивный, экономико-статистический. На основании проведенных лабораторно-полевых и хозяйственных испытаний и исследований в КУП «Минская овощная фабрика» были выявлены основные резервы увеличения производства картофеля в сельскохозяйственных организациях Минской области. Элементы научной новизны заключаются в выявлении и обосновании практических возможностей использования новых отечественных и зарубежных сортов картофеля и регулируемого автоматизированного электропривода с микропроцессорным управлением в специализированных картофелехранилищах в отечественных хозяйствах.

Ключевые слова: картофель, резервы, эффективность, производство, сорт, хранение.

Анотація.

Королевич Н.Г., Оганезов І.А. Основні резерви підвищення ефективності виробництва картоплі в Республіці Білорусь.

Мета досліджень полягає в розробці науково обґрунтованих пропозицій щодо підвищення ефективності виробництва і реалізації картоплі з урахуванням особливостей

основних господарств-товаровиробників Мінської області Республіки Білорусь. Методи дослідження: абстрактно-логічний, монографічний, розрахунково-конструктивний, економіко-статистичний. На підставі проведених лабораторно-польових і господарських випробувань і досліджень в КУП «Мінська овочева фабрика» були виявлені основні резерви збільшення виробництва картоплі в сільськогосподарських організаціях Мінської області. Елементи наукової новизни полягають у виявленні та обґрунтуванні практичних можливостей використання нових вітчизняних і зарубіжних сортів картоплі та регульованого автоматизованого електроприводу з мікропроцесорним управлінням у спеціалізованих картоплеховищах у вітчизняних господарствах.

Ключові слова: картопля, резерви, ефективність, виробництво, сорт, зберігання.

Abstract.

Korolevich N.G., Oganezov I.A. The basic reserves of potato production efficiency increase in the Republic of Belarus.

The aim of the research is to develop scientifically sound proposals for increasing the efficiency of potato production and marketing, taking into account the specific features of the main farming enterprises in the Minsk region of the Republic of Belarus. Research methods: abstract-logical, monographic, computational-constructive, economic-statistical. Based on the conducted laboratory and field tests and studies in the Municipal Unitary Enterprise «Minsk Vegetable Factory», the main reserves of potato production increase in agricultural organizations of the Minsk region were revealed. Elements of scientific novelty consist in revealing and substantiating practical possibilities of using new domestic and foreign potato varieties and a regulated automated electric drive with microprocessor control in specialized potato storage facilities in domestic farms.

Key words: potatoes, reserves, efficiency, production, variety, storage.

УДК 339.137.2

WAYS OF IMPROVING THE PERSONAL MANAGEMENT SYSTEM IN THE ENTERPRISE

**KUSKOVA S. V., C.E.S., ASSOCIATE PROFESSOR,
ZHIVOTCHENKO V. V.,
KHARKOV PETRO VASYLENKO STATE
TECHNICAL UNIVERSITY OF AGRICULTURE**

The actuality of the subject. The success of any enterprise directly depends on specific people, their knowledge, competence, qualifications, discipline, motivation, ability to solve problems, susceptibility to learning. In order for the company to work effectively, it is necessary to properly organize the work of employees, while constantly monitoring their

activities, using different methods of personnel management [1, c. 53].

The staff is the most complex object of management, since people are endowed with intelligence. They constantly develop relationships based on a long-term basis. In modern conditions, the value of human resources is constantly increasing, which led to the formation of a human resources management system.

The human factor, the psychological characteristics of the collective, the personal needs and interests of certain members of the group are far from the last in the management of the enterprise. The art of leadership is to find exactly the approaches and methods that would ensure the desired course of events at the enterprise and encouraged its employees to better work. In such circumstances, personnel management is an important component of management, which contributes to improving the efficiency of the company.

The analysis of the land research and publications. The problem of personnel management is at the center of the attention of scientists for one decade. Their attention is focused on the improvement of conditions and wages, professional growth of personnel. Problems and peculiarities of personnel management at the enterprise are highlighted in the works of scientists, like as: D.B. Bogynia, L.P. Diadechko, V.A. Quartalnyi, N.I. Kabushkin, V.N. Akishina, A.M. Kolot, Yu.V. Prushinsky, A.A. Krylov, F.I. Khmil, G.V. Shchokin and others. They investigate the essence and content of the concept of personnel management, reflect the management features, due to the influence of various factors and systems of structural organization of the enterprise, and offer different methodological approaches to assessing the effectiveness of staffing. However, some issues of personnel management at the enterprise, in particular regarding the formation and development of human resources, management effectiveness in the conditions of development of market relations, etc., remain rather deeply investigated.

The aim of the article. Investigating the peculiarities of personnel management of an enterprise and finding ways to improve the personnel management system.

The presentation of the basic material. More than seventy percent of the able-bodied population of developed countries work today for hiring, that is, they receive in return for their work remuneration from the enterprise. This reward is called compensation and, accordingly, the control system of this process is compensation management.

Whatever our views on labor motivation, it is hardly possible to deny that remuneration or compensation for employees plays an extremely

important role in attracting, motivating and retaining the organization of the labor force that it needs. As already noted, compensation can have the opposite effect on employees - motivating and demotivating.

Ineffective remuneration system can cause dissatisfaction among employees (both in size and methods for determining and distributing rewards), which results in lower productivity, quality and discipline. Dissatisfied with compensation workers can enter into an open conflict with company managers, stop work, organize a strike or leave the company. [4, c. 89].

On the other hand, an effective compensation system stimulates the productivity of employees, directs their activities to the necessary channel for the company, that is, it increases the efficiency of human resources use. The main value of the compensation system is to stimulate the production management of its employees, direct it to achieve the strategic objectives facing it, in other words, to combine the material interests of employees with the strategic objectives of the enterprise. This key setting defines the purpose of the compensation system.

Enterprises compete with each other in the labor market, seeking to attract the necessary specialists to achieve strategic goals. In this sense, the compensation system must be competitive in relation to the category of workers required by the enterprise.

When the remuneration in an enterprise does not match what the labor market offers, employees can start to leave it. In order to avoid losses of employees, whose professional training and development the company has expended certain funds and which are an expensive resource, managers should ensure the competitiveness of the compensation system. The remuneration should target workers to those actions that are necessary for the enterprise. Productivity, creativity, experience, devotion to its philosophy should be encouraged through a compensation system.

Personnel management is a system of interrelated organizational, economic and social measures to create conditions for the normal functioning, development and efficient use of labor potential at enterprise level. Taking into account the objective necessity of managerial labor in modern conditions, it is possible to understand the significance of its assessment for the growth of agricultural production and increase its efficiency. Assessment of managerial work is an assessment not only of the personal qualities of employees of the management apparatus, but also the quality of their functions, as well as their labor input in the formation of production results [8, 10].

A well-balanced system of compensation allows the company to

control and effectively manage labor costs, while providing the necessary staff. Since labor costs are the main cost item for most modern enterprises, their effective management is crucial for the overall success of the enterprise. As already noted, underpayment of employees can greatly undermine their ability to realize their strategic objectives. At the same time, unreasonably high wage costs have led to the bankruptcy of many enterprises [6, p. 76].

The compensation system should, on the one hand, be well understood by every employee of the enterprise (otherwise it may cause an inadequate response of the staff and cause not the actions that it was designed to stimulate), but on the other hand, it is easy to administer, that is, it does not require significant material and labor resources to ensure its uninterrupted functioning.

In all countries, the remuneration of employees is, to a certain extent, governed by state law, the ignorance of which may lead to judicial and administrative sanctions against the enterprise, which is associated with significant material and moral costs [7, 10].

The above objectives of the compensation system can enter into a definite contradiction with each other. For example, control costs and attract qualified staff. The management should find the optimum correlation between the degree of solving each of these tasks, which is unique to any enterprise at every stage of its development. At the time of creating a new task of minimizing labor costs, the task of attracting qualified personnel is usually sacrificed. In the period of economic difficulties, enterprises often delay the recruitment of new employees and focus on reducing wage costs [9, p. 38].

The company should have a flexible vacation system for all staff, and not just for the manager. Be sure to make an exception for holidays for valid reasons.

Regarding the privileges it is expedient to follow the orientation of all employees of the enterprise:

- reducing costly stationery supplies for leadership;
- prohibition of music in the workplace, except for those places where mental effort is not required;
- reducing the number of sound signals in the office, including the phone;
- honesty in all respects, the refusal of friendship and familiarity within the enterprise between the leader and subordinates (to avoid injustice to good, but not sympathetic to the head of the workers);
- refusal to permanently attract new employees [11].

The management should create and maintain in the optimal state of the feedback system in the team, which will overcome any negative moments in the life of the enterprise through information from employees.

The study of practical activity of small and medium enterprises allows us to highlight the general characteristics of an effective system of incentives for labor and participation in profits:

- direct and close connection with the achieved success in the work in the form of profit from the growth of company profits, expressed as a percentage for each employee;

- in the future there should be agreed principles, rewards for over-fulfillment of the plan, introduced into the accounting system;

- the absence of a maximum point for bonuses based on participation in profits;

- the correspondence of the salary to the actual contribution of the employee to the success of the enterprise;

- limiting basic salaries for senior executives;

- the principle of material incentives should extend to all employees of the enterprise and be permanent;

- there should be a rigorous bonus scheme that will include only three categories of job appraisal ratings for each employee (good, satisfactory, bad), job rank;

- each prize must be handed out by the direct leader and accompanied by conversation and congratulations;

- with employees who have not received a prize, a conversation about the grounds for deprivation of the prize must be made indispensably and alone;

- there should be no payments, independent of the results of work; it is better not to bet on anyone at all;

- bad workers cannot be remunerated in any way and in any way;

- it is never possible to punish material workers who made mistakes on the guilt of the leadership, even at the bottom of the crisis. If an employee performs well on his site, he must be encouraged;

- there should be no secret or unnecessary overhead costs in the enterprise, which will negatively affect the bonus system [10].

In addition to the bonus system, there should be a system of regular salary revision in two stages: on the first - a review of the team, on the second - the head. At the desire of the last known team, the stages can be changed in places.

Nobody ever needs to save on salary good employees. Devotion to the company is not enough for long-term work in it. Lower needs also need to be met, especially when they relate to such higher needs as the need for respect and recognition, which in our time is based on the size of the salary [13].

There must be a regular monitoring of the performance of all employees in any form acceptable to both the manager and subordinates, with the main goal - to prevent errors or to correct them at the initial stage of occurrence.

The effectiveness of any enterprise is largely determined by the degree of compliance of the employees who work in it, the jobs they occupy. Only in this way the company and its employees achieve their development goals. Find out the extent to which workers meet the requirements of their jobs can be assessed in the process of staff assessment, which is one of the key functions of personnel management. The theory and practice of staff assessment in Ukraine is at the stage of formation [15]. There are many problems with its organization and conduct, it is distinct and non-systematic, does not meet many basic principles. Conducting a regular assessment of personnel by the chosen enterprise methods and criteria allows us to determine the priorities of employee development, to predict and plan their careers, and thus to motivate employees to develop the competencies required by the company [12]. The proposed mechanism allows to consider the process of personnel assessment as a complex system with an indication of the algorithm of actions in the form of a list of major stages, as well as the basic requirements for the assessment of personnel at the enterprise, with subsequent identification of probable errors to prevent or minimize them in practice..

Output. To improve the human resources management system at the enterprise, it should be remembered that the success of personnel management is determined by two main factors:

- the ability of an enterprise to clearly identify what employee behavior is needed to achieve its strategy;
- the ability to apply effective managerial levers to direct employees to desired behavior.

The most important features of the modern process of improving personnel management are:

- extending the powers of the field performers and changing the form of control;

- joint adoption of business decisions and creating an atmosphere of trust in the enterprise;
- development of career planning mechanisms for key employees;
- a comprehensive vision of problems and a holistic approach to human resources in conjunction with strategic enterprise settings;
- creation of a corporate culture of an innovative type.

Thus, we can conclude - if the company will adhere to the above recommendations, then the company will definitely improve the management system.

In modern conditions, the strategy of personnel management should be greater than before, focused on rapid changes in production, the latest technology, the dynamism of the external environment and competition.

Literature.

1. Афонин А.С. Основы мотивации труда / А.С. Афонин – К. : МЗУУП, 2014 – 196 с.
2. Багрова І.В. Нормування праці: [Навчальний посібник] / І.В. Багрова, Д.Б. Богиня, А.П. Дядечко – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 212 с.
3. Білоконенко В.І. Нормування праці. [Конспект лекцій для студентів спеціальності 7.050109 усіх форм навчання] / В.І. Білоконенко. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2014. – 140 с.
4. Бородатий В.П. Управління персоналом: [Навч. посібник] / В.П. Бородатий, І.Д. Крижко, А.Й. Ягодзінський. – К. : ІЗМН, 2015. – 272 с.
5. Воронько О.А. Керівні кадри: державна політика та система управління: [Навч. посібник] / О.А. Воронько. – К. : Видавництво УАДУ, 2013. – 156 с.
6. Грідін О.В. HR-менеджмент в сучасних організаціях: особливості та перспективи впровадження / О.В. Грідін // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Харків : ХНТУСГ, 2017. – Вип. 185. С. 160-172.
7. Голованова Г.Є. Особливості системи мотиваційного менеджменту на кожному кар'єрному етапі працівника / Г.Є. Голованова, Н.М. Колпаченко, О.В. Грідін // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2016. – Вип. 171. С. 195-205.
8. Дзюба С.Г. Нормування праці: [Навчальний посібник] / С.Г. Дзюба, І.Ю. Гайдай. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, ЛТД», 2014. – 133 с.
9. Ділові ігри, виробничі ситуації та практичні завдання з навчальної дисципліни «Управління персоналом» для студентів спеціальності 6.050200 «Менеджмент організації» усіх форм навчання / Укл. С.К. Потьомкін, Т.С. Шапошнікова, І.М. Козлова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2014. – 108 с.
10. Дячун О.В. Організація, нормування та оплата праці: [Навч. посібник.] / О.В. Дячун. – Львів, 2011. – 220 с.

11. Заїка С.О. Управління інтелектуальним капіталом як чинник забезпечення конкурентоспроможності підприємства / С.О. Заїка, О.В. Грідін // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2016. – Вип. 177. – С. 176-186.

12. Заїка С.О. Особливості діагностики ефективності менеджменту / С.О. Заїка, О.В. Грідін // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2016. – Вип. 174. – С. 199-206.

13. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: [Навч. посібник] – К. : КНЕУ, 2015. – 224 с.

14. Колпаков В.М. Маркетинг персоналу: [Навч. посіб. для студ. серед. і вищ. навч. закл.] / В.М. Колпаков – К. : МАУП, 2014. – 408 с.

15. Мазнев Г.Є. Сутнісна характеристика інтелектуального капіталу / Г.Є. Мазнев, С.О. Заїка, О.В. Грідін // Науково-практичний журнал «Причорноморські економічні студії». – 2016. – Вип. 10. – С. 36-47.

References.

1. Afonyn A.S. (2014). *Osnovy motyvatsii pratsi [Basics of labor motivation]*. Kyiv: MZUUP, p. 196 [in Ukrainian].

2. Bahrova I.V., Bohynia D.B., & Diadechko L.P. (2013). *Normuvannya praci [Rationing labor]*. Kyiv: Centr navchal'noyi literatury, p. 212 [in Ukrainian].

3. Bilokonenko V.I. (2014). *Normuvannya praci [Rationing labor]*. Kharkiv: Vy'd. HDEU, p. 140 [in Ukrainian].

4. Borodatyj V.P., Kryzhko I.D., & Yagodzins'kyj A.J. (2015). *Upravlinnya personalom [Personnel Management]*. Kyiv: IZMN, p. 272 [in Ukrainian].

5. Voronko O.A. (2013). *Kerivni kadry: derzhavna polityka ta systema upravlinnya [Leading staff: public policy and management system]*. Kyiv: Vy'davnyctvo UADU, p. 156 [in Ukrainian].

6. Gridin O.V. (2017). HR-menedzhment v suchasnyh organizatsiyah: osoblyvosti ta perspektyvy vprovadzhennya [HR-management in modern organizations: peculiarities and prospects of implementation]. *Visnik Harkivs'kogo nacional'nogo tekhichnogo universitetu sil's'kogo gospodarstva imeni Petra Vasilenka – Bulletin of Kharkiv National Technical University of Agriculture named after Petr Vasilenko*, Kharkiv: KHNTUSG, Issue 185, p. 160-172 [in Ukrainian].

7. Golovanova G.Ye., Kolpachenko N.M., & Gridin O.V. (2016). Osoblyvosti systemy motyvacijnogo menedzhmentu na kozhnomu kar'yernomu etapi pracivnyka [Features of the system of motivational management at each career stage of the employee]. *Visnik Harkivs'kogo nacional'nogo tekhichnogo universitetu sil's'kogo gospodarstva imeni Petra Vasilenka – Bulletin of Kharkiv National Technical University of Agriculture named after Petr Vasilenko*, Kharkiv: KHNTUSG, Issue 171, p. 195-205 [in Ukrainian].

8. Dzyuba S.G., & Gajdaj I.Yu. (2014). *Normuvannya praci [Rationing labor]*. Doneck: TOV «Yugo-Vostok, LTD», p. 133 [in Ukrainian].

9. Potomkin S.K., Shaposhnikova T.S., Kozlova I.M. (2014). *Dilovi igry, vyrobnychi sytuaciyi ta praktychni zavadannya z navchal'noyi dysypliny «Upravlinnya*

personalom» [Business games, production situations and practical tasks in the discipline «Human Resources Management»]. Kharkiv: Vy`d. HNEU, p. 108 [in Ukrainian].

10. Dyachun O.V. (2011). *Organizaciya, normuvannya ta oplata praci* [Organization, normalization and payment of labor]. L`viv, p. 220 [in Ukrainian].

11. Zayika S.O., Gridin O.V. (2016). Upravlinnya intelektual`ny`m kapitalom yak chy`nny`k zabezpechennya konkurentospromozhnosti pidpry`emstva [Intellectual Capital Management as a Factor for Ensuring Competitiveness of the Enterprise]. *Visnik Harkivs'kogo nacional'nogo tehnichnogo universitetu sil's'kogo gospodarstva imeni Petra Vasilenka – Bulletin of Kharkiv National Technical University of Agriculture named after Petr Vasilenko*, Kharkiv: KHNTUSG, Issue 177, p. 176-186 [in Ukrainian].

12. Zayika S.O., Gridin O.V. (2016). Osobly`vosti diagnosty`ky` efekty`vnosti menedzhmentu [Features of diagnostics of management effectiveness]. *Visnik Harkivs'kogo nacional'nogo tehnichnogo universitetu sil's'kogo gospodarstva imeni Petra Vasilenka – Bulletin of Kharkiv National Technical University of Agriculture named after Petr Vasilenko*, Kharkiv: KHNTUSG, Issue 174, p. 199-206 [in Ukrainian].

13. Kolot A.M. (2015). *Moty`vaciya, sty`mlyuvannya j ocinka personal* [Motivation, incentives and staff assessment]. Kyiv: KNEU, p. 224 [in Ukrainian].

14. Kolpakov V.M. (2014). *Markety`ng personal* [Marketing staff]. Kyiv.: MAUP, p. 408 [in Ukrainian].

15. Maznyev G.Ye., Zayika S.O., & Gridin O.V. (2016). Sutnisna haraktery`sty`ka intelektual`nogo kapitalu [Essential characteristic of intellectual capital]. *Naukovo-prakty`chny`j zhurnal «Pry`chornomors`ki ekonomichni studiyi» – Scientific and practical journal «Black Sea Economic Studies»*, Issue 10, pp. 36-47[in Ukrainian].

Abstract.

Kuskova S.V., Zhivotchenko V.V. Ways of improving the personal management system in the enterprise.

In Ukraine, in the conditions of the formation of market relations, special problems are the problems of practical application of the latest forms of personnel management, which contribute to increasing the socio-economic efficiency of the enterprise.

The success of the work of any enterprise is provided by its employees, and therefore the modern concept of management of the enterprise should provide for the allocation of a large number of functional areas of management activities related to the management of personnel.

Currently, the determinants of competitiveness are the availability of labor force, the degree of its motivation, organizational structures and forms of work that determine the effectiveness of the use of personnel.

In order to provide an effective personnel policy, enterprises should take into account such internal production features as: development goals, management style trends, work group specifics, etc.

Key words: personnel, enterprise, motivation, bonus, efficiency, personnel management.

Анотація.

Кускова С.В., Животченко В.В. Шляхи удосконалення системи управління персоналом на підприємстві.

В Україні, в умовах становлення ринкових відносин, особливе значення мають проблеми практичного застосування новітніх форм управління персоналом, які сприяють підвищенню соціально-економічної ефективності підприємства.

Успіх роботи будь-якого підприємства забезпечують його працівники, а отже сучасна концепція управління підприємством повинна передбачати виділення з великої кількості функціональних сфер управлінської діяльності тієї, що пов'язана з управлінням персоналом.

Нині визначальними факторами конкурентоспроможності є забезпеченість робочою силою, ступінь її мотивації, організаційні структури і форми роботи, що визначають ефективність використання персоналу.

Для забезпечення ефективної кадрової політики підприємства повинні враховуватись такі його внутрішньовиробничі особливості як: цілі розвитку, тенденції управлінського стилю, специфіка робочих колективів тощо.

Ключові слова: персонал, підприємство, мотивація, премія, ефективність, управління персоналом.

Аннотация.

Кускова С.В., Животченко В.В. Пути совершенствования системы управления персоналом на предприятии.

В Украине, в условиях становления рыночных отношений, особое значение имеют проблемы практического применения новых форм управления персоналом, способствующие повышению социально-экономической эффективности предприятия.

Успех работы любого предприятия обеспечивают его работники, а значит, современная концепция управления предприятием должна предусматривать выделение из большого числа функциональных сфер управленческой деятельности той, которая связана с управлением персоналом.

Сейчас определяющими факторами конкурентоспособности являются обеспеченность рабочей силой, степень ее мотивации, организационные структуры и формы работы, определяющие эффективность использования персонала.

Для обеспечения эффективной кадровой политики предприятия необходимо учитывать такие его внутрипроизводственные особенности как: цели развития, тенденции управленческого стиля, специфика рабочих коллективов и тому подобное.

Ключевые слова: персонал, предприятие, мотивация, премия, эффективность, управление персоналом.

ОРГАНІЧНА ПРОДУКЦІЯ: ПРОБЛЕМА ЛОГІСТИКИ

***ЛИТВИНОВ А.І., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток органічного напрямку сільськогосподарського виробництва є важливим елементом в системі заходів, спрямованих на нарощування ефективності аграрного сектору та сприяння його розвитку. І логістика, яка виступає ланкою, що забезпечує доведення отриманої продукції до споживача, набуває тут особливого значення. Адже суворі вимоги, які пред'являються до органічної продукції, роблять неможливим застосування хімічних засобів як в процесі виробництва продукції, так і для запобігання її псуванню під час зберігання та транспортування. При цьому закордонний попит на українську сільськогосподарську органічну продукцію перевищує місцевий. Зазначене додає проблемі логістики особливого змісту та обумовлює її важливе практичне значення в контексті вирішення завдання забезпечення ефективності аграрного сектору України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, пов'язаних із розвитком органічної продукції в Україні приділено увагу в працях С.С. Антонця, В.М. Писаренка [1], які узагальнюють практичний досвід становлення потужного органічного виробника, що займається веденням сільськогосподарського виробництва за органічними принципами в промислових масштабах (ПП «Агроскологія» Шишацького району Полтавської області). Втім, слід відзначити, що органічне землеробство на Полтавщині має давні традиції. Так, елементи органічного землеробства активно втілював у життя відомий корифей аграрної справи Ф.Т. Моргун ще у 70-ті роки минулого століття [2]. Вважається, що органічні підходи до організації сільськогосподарського виробництва означають для виробника більший рівень фінансових витрат і меншу продуктивність. В кінцевому рахунку це призводить до більш високої ціни на таку продукцію у порівнянні з традиційними технологіями, обмежує попит на неї та стримує нарощування обсягів виробництва. Питанням формування і розвитку ринку органічної продукції, зокрема, приділяли увагу такі вчені, як Ю.О. Лупенко [3], В.Г. Грановська [4] та інші. На тісний зв'язок питань виробництва органічної продукції із проблемою

її збуту ми зазначали в наших попередніх роботах [5]. Закордонний досвід в цій галузі систематизував В.І. Артиш [6] та інші.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є обґрунтування підходів до вирішення проблеми логістики сільськогосподарської органічної продукції в розрізі основних ринкових сегментів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою складовою проблеми забезпечення збуту органічної продукції є питання її логістики. І воно є навіть актуальнішим у порівнянні із сільськогосподарською продукцією, отриманою за допомогою традиційних технологій. Адаптація виробництва органічних принципів виробництва сільськогосподарської продукції передбачає суворі обмеження на застосування хімічних речовин штучного походження по всьому ланцюжку виробництва продукції та доведення її до споживачів. Це означає високі вимоги до системи логістики органічної продукції, яка має забезпечити її збереження та відповідність органічним стандартам. При цьому, особливістю органічного сегменту українського сільського господарства є його переважна орієнтація на закордонні ринки [3], що висуває підвищені вимоги до організації логістичної діяльності.

Розвиток органічного напрямку сільськогосподарського виробництва залежить від того, наскільки успішно реалізовується виробничий та ринковий потенціал для нього. Що стосується виробничої складової цього потенціалу, то його основи закладено під час аграрного реформування, започаткованого в минулому столітті та остаточно не завершеного і досі. Маємо на увазі ситуацію, коли внаслідок скрутного фінансового стану, в якому перебувала значна кількість сільськогосподарських виробників, суттєво скорочувались обсяги використання засобів хімічного захисту рослин, мінеральних добрив, виводились з господарського обігу сільськогосподарські угіддя. Сприяла цьому і системна фінансова криза в Україні, початок якої збігся в часі із глобальною світовою фінансовою кризою. В результаті було сформовано потужний потенціал для порівняно швидкого переведення земельних угідь в категорію придатних для органічного землеробства. Так, за даними Федерації органічного руху України [7] та ІФОАМ [8], у 2017 р. загальна площа сільськогосподарських угідь, на яких ведеться органічне виробництво у 2017 р. склала 420 тис. га (рис. 1). При цьому, даний показник стабільно зростає. Слід відзначити потужну тенденцію до зростання (коефіцієнт кореляції в періоді 2002-2017 рр. склав 0.92, середньорічний темп при цьому зафіксовано на рівні 15,5 тис. га).

Основними позиціями у виробничих програмах орієнтованих на експорт органічної сільськогосподарської продукції підприємств стали зернобобові та олійні культури. Також важливе місце посідають ягоди, гриби, горіхи, ефірні олії та концентрати фруктових соків [9].

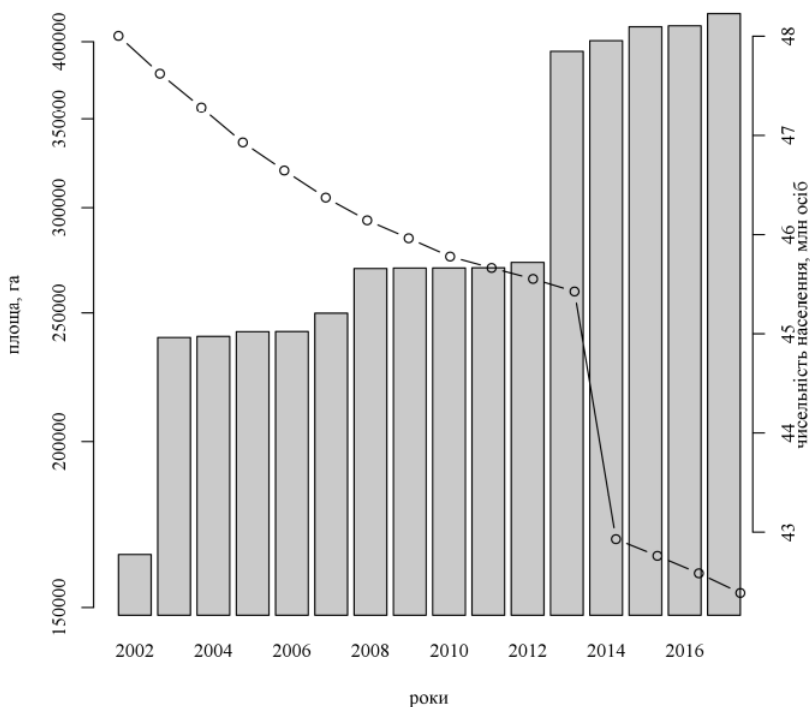


Рис. 1. Динаміка площі сільськогосподарських угідь, що використовуються для органічного землеробства в Україні в порівнянні із чисельністю населення за 2002-2017 рр.

Джерело: складено за даними [7, 8, 10]

Що стосується потенціалу внутрішнього ринку споживання органічної продукції сільськогосподарського виробництва, то його розвиток значною мірою обмежується несприятливими демографічними тенденціями, а також стабільно низьким рівнем доходів населення та відсутністю перспектив його покращення

найближчим часом. Це, зокрема, підтверджується статистичними даними по чисельності населення, які демонструють стабільну потужну тенденцію до зниження. В частині витрат, за період 2003-2015 рр. питома вага витрат на продукти харчування лише у 2008 р. склала менше половини сукупного обсягу витрат. Дещо менше 50 % витратило населення на продукти харчування і у 2016 та 2017 рр. (49,8 % та 47,9 % відповідно, за статистичними даними [10]). Але це зниження обумовлене вибуховим зростанням питомої ваги витрат на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива. Такі вимоги не сприяють динамічному формуванню і розвитку місцевого ринку органічної продукції. Тим більше, що в цілому потреби населення в продовольстві місцевими виробниками забезпечені (згідно з результатами наших попередніх досліджень [11]).

Відповіддю на такий сценарій є реалізація експортного потенціалу органічного виробництва. Важливою умовою для цього є формування ефективної системи збутової логістики органічної продукції. Базовими підходами до організації такої логістики з точки зору виробника є два: перший, коли логістика здійснюється власними силами і другий, коли ці питання передаються на сторону. Перший підхід забезпечує виробнику кращий контроль по ланцюжку просування своєї продукції але вимагає додаткових витрат ресурсів на створення і забезпечення функціонування відповідної інфраструктури, залучення кваліфікованого персоналу, особливо, для зовнішньо-економічних операцій. Але на локальних ринках власна логістика дозволяє виробнику тісніше наблизитись до споживача, робить продукцію більш відомою, а покупців - більш лояльними. Тобто, логістика стає елементом маркетингової політики, для неї використовується транспорт, позначений брендом виробника. Із врахуванням викладеного, даний підхід більш доцільно застосовувати на локальних ринках і тоді, коли виробник має власні бренди та торговельну роздрібну мережу (або має налагоджені відносини із роздрібними мережами, що належать іншим власникам). Дуже важливою перевагою власної логістичної інфраструктури є її доступність. Адже в окремі періоди послуги сторонніх логістичних компаній можуть виявитись недоступними через їх велике завантаження, яке точно так є нерівномірним протягом року. При цьому, щодо власної логістичної служби, залишається актуальною вимога її економічної ефективності. Вартість її утримання не повинна перевищувати витрат, пов'язаних із залученням послуг сторонніх організацій (із врахуванням комплексної оцінки додаткових ефектів від маркетингових заходів).

При роботі на зовнішніх ринках має бути вирішена значна кількість супутніх проблем: швидкий перетин вантажами митних кордонів, відповідність елементів інфраструктури та умов транспортування місцевим законодавчим вимогам, запобігання псуванню вантажу під час транспортування та його своєчасне доставлення. Для органічної продукції ці вимоги набувають особливого значення. Наприклад, критичним може виявитись використання несертифікованих складів, внаслідок чого органічний статус продукції не буде визнано, що призведе до значних фінансових втрат, якщо продукцію доведеться реалізовувати за цінами звичайної. Це означає не лише значні витрати, але і підвищений рівень ризику, який має на себе взяти виробник органічної продукції в разі, коли здійснюватиметься спроба вирішити проблему міжнародної логістики власними силами.

Іншою важливою проблемою є формування товарних партій прийнятної для експорту обсягу. Адже не кожний виробник органічної продукції може самотужки відвантажувати свою продукцію нормами FTL. Тому повстає завдання консолідації товарних партій до даних норм. Воно може вирішуватись або виробниками самотужки, або передане на підряд спеціалізованим логістичним компаніям або трейдерам, які консолідують товарну продукцію різних виробників самотужки. При цьому, експерти зазначають на додаткові перепони в законодавстві України, пов'язані із оформленням консолідованих та збірних вантажів, які відсутні у країнах ЄС [12]. Але, все ж таки, експорт органічної продукції з України нормами LTL є можливим і може бути здійснений за допомогою таких логістичних компаній, як, наприклад, УВК-Україна [13]. Іншим напрямком розв'язання цього питання є формальна та неформальна кооперація виробників органічної продукції для полегшення її збуту (в тому числі - шляхом консолідації своєї продукції у FTL партій). Разом із тим, залишається актуальною вимога до усунення законодавчих перешкод розвитку підприємництва в Україні і гармонізації законодавства із кращими європейськими практиками.

Висновки. Підсумовуючи викладене вище, слід зазначити, що реалізація потенціалу органічного сільського господарства потребує вирішення проблеми збутової логістики органічної продукції. Для цього може бути використано два підходи: формування власної логістичної служби (та інфраструктури) і користування послугами сторонніх організацій. Перший варіант є більш перспективним для роботи на місцевих ринках, в той час коли другий має низку переваг

для роботи в національному та міжнародному масштабах, в тому числі, забезпечує кращий підхід до управління ризиками. Перешкодою для просування української органічної продукції на міжнародні ринки і ринок ЄС, зокрема, залишається негармонізоване повною мірою із ЄС законодавство, яке ускладнює перетин митного кордону при транспортуванні дрібних та збірних партій товарів. Зважаючи на те, що основним ринком для українського органічного сільськогосподарського виробництва є зовнішній - оперативне вирішення даного питання забезпечить швидкий ефект для галузі. Також слід зазначити на пріоритеті питання економічної ефективності при розв'язанні проблеми логістики. Так, витрати на фінансування заходів, пов'язаних із удосконаленням роботи з логістики органічної продукції мають забезпечуватись додатковими доходами, пов'язаними із їх впровадженням.

Література.

1. Органічне землеробство: з досвіду ПП «Агроекологія» Шипацького району Полтавської області. Практичні рекомендації / С. С. Антоненц, А. С. Антоненц, В. М. Писаренко та ін. – Полтава : РВВ ПДАА, 2010. – 200 с.
2. Моргун Ф.Т. Бесплужная обработка почвы / Под ред. Г.Ф. Наумова. – Харьков : Прапор, 1979. – 64 с.
3. Лупенко Ю.О. Формування попиту та пропозиції на ринку органічної продукції / Ю.О. Лупенко // Органічне виробництво і продовольча безпека. – Житомир : Полісся, 2013. – С. 3-9.
4. Грановська В.Г. Перспективи розвитку ринку органічної продукції в Україні / В.Г. Грановська // Економіка АПК. – 2017. – № 4. – С. 31-40.
5. Литвинов А.І. Органічна продукція: проблеми ринку і перспективи для виробників / А.І. Литвинов // Вісник ХНАУ : Серія «Економічні науки». – 2017. – № 1. – С. 78-90.
6. Артиш В.І. Виробництво органічної продукції в країнах Європейського Союзу/ В.І. Артиш // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 93-96.
7. Органік в Україні. Федерация органічного руху України: офіційний сайт. — Режим доступу: <http://www.organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29>.
8. IFOAM Organics International. Cultivating Change [Electronic resource]. — Access mode: <https://www.ifoam.bio/>.
9. Органическое сельское хозяйство: шаг стран Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии навстречу «зеленой» экономике. Примеры из Армении, Молдовы и Украины. — Geneva : United Nations Environment Programme, 2011.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

11. Литвинов А.И. Глобализация і місце України у вирішенні світової продовольчої проблеми: лекція для студентів денної та заочної форм навчання галузей знань 0305 «Економіка і підприємництво», 0306 «Менеджмент і адміністрування» напрямів підготовки 6.030509 «Облік і аудит», 6.030504 «Економіка підприємства», 6.030601 «Менеджмент». – Харків : ХНТУСГ, 2013. – 21 с.

12. Logist.fm форвардинг по-українски [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://logist.fm/publications/forwarding-po-ukrainski>.

13. Integrated Logistic Solutions. UVK. Just in Time [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.uvk.ua/>.

References.

1. Antonets S.S., Antonec' A.S., Pysarenko V.M. et al. (2010). *Organichne zemlerobstvo: z dosvidu PP «Agroekologiya» Shishatskogo rayonu Poltavskoyi oblasti* [Organic agriculture: from the experience of PP «Agroekologiya» Shishatskiy rayon Poltavska oblast]. Poltava : RVV PDAA. p. 108 [in Ukrainian].

2. Morgun F.T. (1979). *Bespuzhbnaya obrabotka pochvy* [No-till soil treatment]. G.F. Numov (Ed.). Kharkiv: Prapor, p. 64 [in Russian].

3. Lupenko Y.O. (2013) Formuvannya popytu ta propozitsiyi na rynku organichnoyi produktsiyi [Shaping demand and supply on the organic products market]. *Organichne vyrobnytstvo i prodovolcha bezpeka – Organic production and food security*. Zhitomir : Polissya, pp. 3-9. [in Ukrainian].

4. Granovska V.G. (2017). Perspektyvy rozvytku rynku organichnoyi produktsii v Ukraini [Prospects of development of organic products market in Ukraine]. *Ekonomika APK – Economy AIC*, No 4, pp. 14-19 [in Ukrainian].

5. Litvinov A.I. (2017). Organichna produktsiya: problemy rynku i perspektyvy dlya vyrobnykiv [Organic products: problems of market and prospects for producers]. *Vysnik KNAU : Seriya «Ekonomiczni nauky» – Herald of KNAU : «Economic Sciences» series*, No 1, pp. 78-90 [in Ukrainian].

6. Artysh V.I. (2014). Vyrobnnytstvo organichnoyi produktsiyi v krayinah Evropeyskogo Soyuzu [Organic production in European Union countries]. *Ekonomika APK – Economy AIC*, No 2, pp. 93-96 [in Ukrainian].

7. Organik v Ukraini. Federatsiya organichnogo ruhu Ukrainy [Organic in Ukraine. Federation of Organic Movement of Ukraine]. www.organic.com.ua. Retrieved from: <http://www.organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29> [in Ukrainian].

8. IFOAM Organics International. Cultivating Change. www.ifoam.bio Retrieved from: <https://www.ifoam.bio> [in English].

9. UNEP (2011). *Organicheskoye selskoye hoziyaystvo: shag stran Vostochnoy Yevropy, Kavkaza i Tsentralnoy Azii navstrechu “zelenoy” ekonomike. Primery iz Armenii, Moldovy i Ukrainy* [Organic agriculture: step of the countries of Eastern Europe, Caucasus and Central Asia towards the “green” economy. Cases from Armenia, Moldova and Ukraine]. Geneva : United Nations Environment Programme [in Russian].

10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State service of statistics of Ukraine]. *www.ukrstat.gov.ua*. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].

11. Litvinov A.I. (2013). *Globalizatsiya i mistse Ukrainy u vyryshenni svitovoyi prodovolchoyi problemy* [Globalization and place of Ukraine in solving the world food problem]. Kharkiv: KNTUSG, p. 21 [in Ukrainian].

12. Logist.fm forwarding po-ukrainski [Logist.fm forwarding in Ukrainian]. *logist.fm*. Retrieved from <https://logist.fm/pubRlications/forwarding-po-ukrainski> [in Russian].

13. Integrated Logistic Solutions. UVK. Just in Time. *www.uvk.ua*. Retrieved from <https://www.uvk.ua/> [in Ukrainian].

Анотація.

Литвинов А.І. Органічна продукція: проблема логістики.

Статтю присвячено пошукам підходів до вирішення проблеми логістики органічної сільськогосподарської продукції. Показано, що логістика стає сьогодні важливим фактором розвитку органічного сектору сільськогосподарського виробництва. Потужний виробничий потенціал органічного напрямку може бути вивільнений лише за умови побудови ефективної системи збутової логістики.

Розкрито два базових підходи до організації логістичної діяльності: коли вона здійснюється переважно власними силами і коли передається на підряд стороннім організаціям. Встановлено переваги і недоліки цих підходів та обґрунтовано рекомендації щодо доцільності вибору першого при роботі на локальних ринках, а другого — при роботі в національному та міжнародному масштабах. Зокрема, практичний досвід спеціалізованих логістичних компаній дозволяє значною мірою знизити зовнішньоекономічні ризики, які супроводжують експортно-імпорتنі операції.

Обґрунтовано напрямки вирішення проблеми формування виробниками органічної сільськогосподарської продукції товарних партій в FTL обсягах через механізми формальної та неформальної кооперації виробників, а також за допомогою спеціалізованих логістичних компаній.

Зазначено на тому, що більш повна гармонізація митного законодавства в частині оформлення експортних операцій із консолидованими та збірними вантажами дозволить прискорити терміни проходження митниці такими вантажами, що полегшить експорт продукції для невеликих та дрібних виробників, сприятиме підвищенню ефективності даних операцій та подальшому розвитку органічного сектору.

Ключові слова: органічна продукція, логістика, аграрний сектор, сільське господарство, економічна ефективність.

Аннотация.

Литвинов А.И. Органическая продукция: проблема логистики.

Статья посвящена поиску подходов решения проблемы логистики органической продукции. Показано, что логистика становится сегодня важным фактором развития органического сектора сельскохозяйственного производства. Мощный производственный потенциал органического направления может быть высвобожден лишь при условии создания эффективной системы сбытовой логистики.

Раскрыто два базовых подхода к организации логистической деятельности: когда она производится преимущественно собственными силами и когда передается на подряд сторонним организациям. Установлены преимущества и недостатки этих подходов и обоснованы рекомендации по целесообразности выбора первого при работе на локальных рынках, а второго — при работе в национальном и международном масштабах. В частности, практический опыт специализированных логистических компаний позволяет значительно снизить внешнеэкономические риски, которые сопровождают экспортно-импортные операции.

Обоснованы направления решения проблемы формирования производителями органической продукции товарных партий в FTL объемах посредством механизмов формальной и неформальной кооперации производителей, а также с помощью специализированных логистических компаний.

Указано, что более полная гармонизация таможенного законодательства в части оформления экспортных операций с консолидированными и сборными грузами позволит ускорить сроки прохождения таможенными грузами, что облегчит экспорт продукции мелким и средним производителям, будет способствовать повышению эффективности данных операций и дальнейшему развитию органического сектора.

Ключевые слова: органическая продукция, логистика, аграрный сектор, сельское хозяйство, экономическая эффективность.

Abstract.

Litvinov A.I. Organic production: the problem of logistics.

The article is devoted to the research of the approaches to solving the problem of organic agricultural production logistics. It has been shown that logistics becomes an important factor of development of the organic sector of agricultural production. The powerful potential of organic direction can be released only with provision of the efficient system of sales logistics.

Two base approaches to organization of logistical activities were unveiled. The first, when such activities are performed mostly independently and the second, when it is outsourced to third parties. Advantages and disadvantages of such approaches were stated and recommendations on choosing the first for supplying local markets and second for supplying on the national and international scale were developed. Particularly, the practical experience of specialized logistic companies allows to reduce the international economic risks accompanying the export and import activities.

The directions of solving the problem of forming the FTL volume cargoes by organic agricultural producers by the informal and formal cooperation mechanisms and with the assistance of specialized logistic companies were grounded.

It was noted that further harmonization of Ukrainian customs legislation with that of EU countries on the issues of registration of export operations with consolidated and congregated cargoes would allow to accelerate their terms of customs clearance. This would facilitate the export of production for small and medium producers and support the increase of such operations efficiency and further development of organic sector.

Key words: organic production, logistics, agrarian sector, agriculture, economic efficiency.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

***МАЛІЙ О.Г., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інноваційні процеси це рушійна сила, яка впливає на стратегічний економічний розвиток країни. Недостатність підтримки інноваційної сфери з боку держави, незадовільна інноваційна активність переважної більшості підприємств, недостатня сформованість інноваційної інфраструктури актуалізують питання фінансового забезпечення інновацій. Питання обсягу ресурсів, що забезпечують інноваційний процес на всіх його стадіях, ефективності інститутів, які спрямовують потоки ресурсів і координують різні ланки інноваційної діяльності є вкрай важливими для вітчизняної економіки. Цим обґрунтовується важливість і актуальність дослідження питань фінансового забезпечення інноваційної діяльності.

Необхідною умовою забезпечення фінансування інноваційної діяльності є наявність розвинутої інфраструктури фінансового ринку, зокрема небанківських фінансових установ. Серед них ключову роль відіграють страхові, лізингові, факторингові, фінансові компанії, інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди, кредитні спілки. Розвиток інноваційної активності підприємств також залежить від залучення іноземних інвестицій. Безпосереднє інвестування іноземного капіталу в економіку України є актуальнішим, ніж надання кредитів, які збільшують зовнішній державний борг країни, а також витрати щодо його обслуговування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам фінансового забезпечення інноваційного розвитку приділяється постійна увага як науковців, так і спеціалістів-практиків. Значний вклад у вирішення фінансових проблем підприємств внесли відомі вітчизняні вчені В. Аранчій [1], І. Власова [14], О. Гуздь [2], М. Дем'яненко [3], М. Диба [14], Г. Мазнев [4], Т. Майорова [14], П. Саблук [11], П. Стецюк [12], О. Юркевич [14] та багато інших дослідників. Поряд з тим, питання забезпеченості інноваційно-

інвестиційної діяльності підприємств фінансовими ресурсами залишаються актуальними.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз сучасної системи фінансового забезпечення інновацій, оцінка ефективності інститутів, які постачають ресурси і координують різні ланки інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження літературних джерел свідчать, що у роботах наводяться різні визначення інновацій, пропонуються критерії класифікації інновацій, розглядається структура інноваційного процесу, інноваційного потенціалу, розглядаються нові форми інноваційної діяльності (інкубатори, технопарки), висвітлюються інноваційний досвід розвинутих країн і можливості його застосування, тощо. Актуальними стають питання, пов'язані з розробкою та запровадженням механізмів регулювання інноваційної діяльності та розвитку інноваційних процесів. Одне з центральних місць серед них належить фінансовим важелям підтримки інноваційної сфери.

Науковці [14] визначають інновації як процес вкладання фінансових ресурсів у розробку, впровадження, поширення і використання результатів інноваційного процесу з метою підвищення ефективності суспільного виробництва та вирішення соціальних проблем.

Аналіз показує, що упродовж 2014-2016 років частка підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, становила 18,4 %, у тому числі які здійснювали технологічні інновації – 11,8 % [8].

Відомо, що існує прямий зв'язок між розміром підприємства і його рівнем інноваційності, оскільки для впровадження інновацій необхідно мати певну кількість персоналу, задіяного у виконанні наукових досліджень і розробок, що призводять до впровадження інновацій. Відповідно найвища частка як технологічно активних, так і нетехнологічно активних підприємств була серед великих підприємств (відповідно 31,4 % і 28,1 %). Щодо видів економічної діяльності, то протягом 2014-2016 років найвища частка інноваційних підприємств була на підприємствах інформації та телекомунікації (22,1 %), переробної промисловості (21,9 %) і фінансової та страхової діяльності (21,7 %). При цьому вища за середню по країні частка підприємств із технологічними інноваціями була серед підприємств переробної промисловості (15,6 %) та з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (12,6 %); з нетехнологічними

інноваціями – серед підприємств фінансової та страхової діяльності (18,0 %) й інформації та телекомунікації (17,3 %). За даними обстеження 2014-2016 років найвищий рівень інноваційної активності спостерігався на підприємствах Рівненської, Харківської областей та м. Києва. Найвища частка технологічно інноваційних підприємств – у Рівненській (19,1 %), Харківській (18,7 %) та Кіровоградській (14,7 %) областях; нетехнологічно інноваційних підприємств – у м. Києві (17,8 %), Івано-Франківській та Київській областях (по 15,1 %).

Щодо напрямів інноваційної діяльності підприємств України, то понад половину підприємств з технологічними інноваціями придбали машини, обладнання та програмне забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів та послуг. Майже третина здійснювали діяльність для запровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів та процесів, таку як техніко-економічне обґрунтування, тестування, розробку програмного забезпечення для поточних потреб, технічне оснащення, організацію виробництва тощо. У 2016 році майже 70 % загального обсягу інноваційних витрат підприємства спрямували на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, 15,0 % – на виконання внутрішніх НДР та 9,19 % – на придбання зовнішніх НДР.

У 2016 році витрати на інновації в основному здійснювались за рахунок власних коштів підприємств (89,5 % загального обсягу фінансування), коштів іноземних інвесторів (3,1 %) та інших джерел (2,9 %) [8].

У розвинутій економіці банки є активними суб'єктами інноваційної діяльності, забезпечують не тільки її фінансування, а й зв'язок між іншими учасниками. Водночас поточна ситуація свідчить, що банківський кредит не став в Україні основним джерелом фінансування підприємницького сектора, а тим більше інновацій. На підтвердження вищезазначеного розглянемо показники офіційної банківської статистики щодо кредитної діяльності.

Так, станом на 01.04.2018 р. банківські активи становили 1295,8 млрд. грн. (на 01.01.2017 р. вони складали 1256,3 млрд. грн., на 01.01.2016 р. – 1254,4 млрд. грн.). Розмір кредитного портфеля на 01.04.2018 р. становив 1059,9 млрд. грн. (на 01.01.2017 він складав 1005,9 млрд. грн., на 01.01.2016 – 965,1 млрд. грн.) [10]. Понад 80 % усіх кредитів банки надавали в поточну діяльність позичальників. Проте інноваційна діяльність залишається поза увагою банків, про що свідчить мала частка довгострокових кредитів, спрямована в інвестиційну діяльність та у пріоритетні галузі економіки [7].

Щодо вкладення банків в інноваційні проекти як власних, так і залучених коштів, то основним критерієм, який визначає доступність таких ресурсів для потенційного позичальника, є відсоткова ставка, що склалася на ринку [5]. Вона залежить від рівня ставки рефінансування НБУ. Хоча облікова ставка останнім часом знизилася з 21,4% (станом на 01.01.2016 р.) до 17 % річних (станом на 01.04.2018 р.) [9], вона залишається надто високою, що фактично перекреслює можливості інвестування з банківських джерел.

Також одним з чинників низького рівня використання потенціалу банків в інноваційному секторі вітчизняної економіки є невеликий розмір капіталу більшості вітчизняних банків. Рівень капіталу всієї банківської системи України відповідає рівню капіталу одного середнього за розміром банку в Каліфорнії або одного великого банку в Центральній Європі [14]. Оскільки фінансовий потенціал банківської системи України є незначним, то, відповідно, й можливості для кредитування інвестиційної діяльності в інноваційному секторі економіки – невеликі. Фінансовий потенціал комерційних банків України поступається потенціалу комерційних банків Росії у 5 разів, Японії – у 200 разів, тому українські банки не мають змоги надавати довгострокові інноваційні кредити під невисокі відсотки [4].

Розвитку інноваційного кредитування має сприяти законодавча підтримка з боку держави, наприклад, через систему компенсації відсоткових ставок комерційних банків. У такому разі підприємства зможуть отримати пільгові кредити, а банки реальну відсоткову ставку. При цьому держава дану різницю відносить не на витрати бюджету, а погашає з фондів, створених для підтримки науково-технічного прогресу.

У західних країнах значно більші за обсягами інвестиції у високоризикові проекти здійснюються у формі венчурного фінансування. Це довгострокові (5-7 років) високоризикові інвестиції приватного капіталу в акціонерний капітал новостворених малих високотехнологічних перспективних підприємств (або венчурних підприємств, що добре зарекомендували себе). Такі інвестиції надають для розвитку і розширення підприємств, орієнтованих на розробку і виробництво наукоємних продуктів, з метою отримання прибутку від приросту вартості вкладених засобів. Проте венчурний капітал - важко доступне джерело фінансування. Головними недоліками використання венчурного капіталу є високий ризик, відсутність гарантованого успіху, можливість втрати контролю над бізнесом і передача його венчурному інвестору.

В Україні венчурні фонди створені за рахунок іноземного капіталу і фінансують здебільшого традиційні процеси або невеликі продуктові інновації. Це засвідчує відсутність стимулів вкладати кошти в інноваційні проекти за високого рівня ризику. Функцію венчурних капіталістів виконують компанії з управління активами, які на відміну від інших країн створюють середні інвестори. Форми венчурного фінансування достатньо різноманітні, але специфіка українського акціонерного капіталу диктує переважання інвестиційного кредиту – від вкладень у спеціально випущені під проект облігації до прямого інвестиційного кредитування через венчурні фонди [14].

Отже, обмеженість потенційних можливостей національних фінансових джерел забезпечення інноваційного процесу зумовлює актуальність пошуку і необхідність залучення іноземних джерел фінансування [6]. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в Україну, станом на 01.07.2017 р. становив 38951,5 млн. дол. США, при цьому, з країн Європейського Союзу отримано 27387,3 млн. дол. США. До п'ятірки основних країн-інвесторів, які формують майже 78,5 % загального обсягу прямих інвестицій станом на 01.07.2017 р., входять Кіпр (36,2 % загального обсягу інвестування або 9925,4 млн. дол. США), Нідерланди (23,1 % або 6326,1 млн. дол. США), Німеччина (6,4 % або 1741,0 млн. дол. США), Велика Британія (7,9 % або 2155,8 млн. дол. США), Австрія (4,8 % або 1307,3 млн. дол. США) [8].

За умов внутрішнього дефіциту ресурсів обсяги прямих інвестицій з України в економіку країн світу на 01.07.2017 р. склали достатньо суттєву суму – 6373,9 млн. дол. США, зокрема у країні ЄС було спрямовано 6128,0 млн. дол. США, переважна їх частка спрямована до Кіпру 5931,7 млн. дол. США (96,8 %) [8]. Зазначене підтверджує активізацію процесу вилучення фінансового капіталу з України в офшорні зони, звідки він уже повертається лише частково у вигляді незначних за розмірами зворотних фінансових потоків. Відтак, вітчизняні інвестори до розвитку інноваційної діяльності інтересу майже не виявляють, шукаючи прибутковіші сфери вкладання свого капіталу за кордоном.

Висновки. Економічне зростання перебуває у прямій залежності від спроможності економічної системи створювати та використовувати інновації. Короткострокова економічна зацікавленість у швидкому отриманні доходу витісняє актуальні завдання науково-технічного розвитку. Незадовільний стан інноваційної активності переважної більшості підприємств України

пояснюється не тільки обмеженістю фінансових ресурсів, спрямованих до інноваційної сфери, а і відсутністю у країні дієвої, економічної політики, що стимулює нововведення.

Проведений аналіз дає змогу констатувати фінансову недостатність наявних і дефіцит потенційних джерел фінансових ресурсів для забезпечення здійснення інноваційної діяльності і реалізації інноваційних проектів в Україні

Аналіз ефективності банківського кредитування, як джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні, дає змогу дійти висновку, що, незважаючи на значні обсяги кредитних ресурсів, банки недостатньо беруть участь у фінансовому забезпеченні інноваційної діяльності і реалізації інноваційних проектів.

Обмеженість потенційних можливостей національних фінансових джерел забезпечення інноваційного процесу зумовлює актуальність пошуку і необхідність залучення іноземних джерел фінансування.

В перспективі основним джерелом фінансування інноваційної діяльності мають стати приватні фінансові ресурси вітчизняних інвесторів і комерційних банків за законодавчої підтримки інноваційної сфери з боку держави.

Література.

1. Аранчій В.І. Кредит у системі фінансового забезпечення інвестиційного розвитку аграрних підприємств / В.І. Аранчій, О.П. Зоря, І.І. Петренко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 4. – С. 120-124.
2. Гузь О.Є. Модернізація банківської кредитної політики при обслуговуванні агроформувань / О.Є. Гузь // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. – 2012. – Вип. 126. – С. 10-18.
3. Дем'яненко М.Я. Кредитний фактор сталого розвитку аграрного сектору України / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2014. – № 11. – С. 5.
4. Мазнев Г.Є. Управління інноваційним розвитком аграрних підприємств / Г.Є. Мазнев // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2017. – № 2. – С. 32-41.
5. Малій О.Г. Кредит як джерело фінансування агробізнесу / О.Г. Малій // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. – 2016. – Вип. 172. – С. 132-141.
6. Малій О.Г. Лізингове кредитування: стан та перспективи для аграрної сфери / О.Г. Малій // Облік і фінанси АПК. – 2006. – № 7. – С. 94-103.

7. Матеріали офіційного сайту Асоціації незалежних банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nabu.ua/ru.html>

8. Матеріали офіційного сайту Державної служби статистики України. Наукова та інноваційна діяльність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

9. Матеріали офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

10. Матеріали офіційного сайту Національного рейтингового агентства «Рюрік» Аналітичний огляд банківської системи України за 9 місяців 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua>.

11. Саблук П.Т. Концептуальні засади розробки і реалізації інвестиційних програм в аграрно-промисловому виробництві / П.Т. Саблук, М.Ю. Коденська. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 46 с.

12. Стецюк П.А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: [Монографія] / П.А. Стецюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 370 с.

13. Сьомченков О.А. Фондовий ринок у фінансовому забезпеченні агропромислового виробництва / О.А. Сьомченков // Автореф. дис. на здобуття наукового ступеню доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит. – Київ, 2017. – 39 с.

14. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку України [Електронне видання]: монографія / [М.І. Діба, О.М. Юркевич, Т.В. Майорова, І.В. Власова та ін.]; за ред. д.е.н., проф. М.І. Діби і к.е.н., доц. О.М. Юркевич. – К. : КНЕУ, 2013. – 425 с.

15. Cottfried Lischka 2004.Farm Management Challenges in Ukrainian Agriculture/In Stephan von Cramon-Taubadel, Serhiy Demyanenko, Arnim Kbhnl «Ukrainian Agriculture: Crisis and Recovery». –2004 Shaker Verlag, Aachen. – P. 125-136.

References.

1. Aranchii V.I., Zoria O.P., & Petrenko I.I. (2011). Kredyt u systemi finansovoho zabezpechennia investytsiinoho rozvytku ahrarnykh pidpriemstv [Credit in the system of financial provision of investment development of agrarian enterprises]. *Visnyk Poltav's'koyi derzhavnoyi ahrarnoyi akademiyi – The Bulletin of the Poltava State Agrarian Academy*, No 4, pp. 120-124 [in Ukrainian].

2. Hudz O.Ye. (2012). Modernizatsiia bankivskoi kredytnoi polityky pry obsluhovuvanni ahroformuvan [Modernization of bank credit policy while servicing agroformations]. *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu sil' s'koho hospodarstva imeni Petra Vasylenka: Ekonomichni nauky – Bulletin of the Kharkiv National Technical University of Agriculture named after Petr Vasilenko: Economics*, Issue 126, pp. 10-18 [in Ukrainian].

3. Dem'ianenko M.Ya. (2014). Kredytnyi faktor staloho rozvytku ahrarnoho sektoru Ukrainy [Credit factor of sustainable development of the agrarian sector of Ukraine]. *Ekonomika APK – Economy of agroindustrial complex*, No 11, pp. 5 [in Ukrainian].

4. Maznev G.E. (2017). Upravlinnia innovatsiinym rozvytkom ahrarnykh pidpriemstv [Management of innovative development of agrarian enterprises]. *Aktualni problemy innovatsiinoli ekonomiky – Actual problems of the innovative economy*, No 2, pp. 32-41 [in Ukrainian].

5. Maliy O.G. (2016). Kredyt yak dzherelo finansuvannia ahrobiznesu [Credit as a source of financing for agribusiness]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnogo universytetu silskoho hospodarstva imeni Petra Vasylenko: Ekonomichni nauky – Bulletin of the Kharkiv National Technical University of Agriculture named after Petr Vasilenko: Economics*, Issue 172, pp. 132-141 [in Ukrainian].

6. Maliy O.G. (2006). Lizynhove kredytuvannia: stan ta perspektyvy dlia ahrarnoi sfery [Leasing lending: the state and prospects for the agrarian sector]. *Oblik i finansy APK – Accounting and finance of agroindustrial complex*, No 7, pp.94-103 [in Ukrainian].

7. Materialy ofitsiinoho сайtu Asotsiatsii nezalezhykh bankiv Ukrainy [Materials of the official site of the Association of Independent Banks of Ukraine]. *nabu.ua*. Retrieved from: <http://nabu.ua/ru.html> [in Ukrainian].

8. Materialy ofitsiinoho сайtu Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Materials of the official site of the State statistics service of Ukraine]. *www.ukrstat.gov.ua*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].

9. Materialy ofitsiinoho сайtu Natsionalnogo banku Ukrainy [Materials of the official website of the National Bank of Ukraine]. *www.bank.gov.ua*. Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua> [in Ukrainian].

10. Materialy ofitsiinoho сайtu Natsionalnogo reitynhovoho ahentstva «Riurik» Analitychnyi ohliad bankivskoi systemy Ukrainy za 9 misiatsiv 2017 r [Materials of the official website of the National rating agency «Rurik» Analytical review of the banking system of Ukraine for the 9 months of 2017]. *www.rurik.com.ua*. Retrieved from: <http://www.rurik.com.ua> [in Ukrainian].

11. Sabluk P.T., & Kodenska M.Yu. (2012). *Kontseptualni zasady rozrobky i realizatsii investytsiinych prbram v ahrarno-promyslovomu vyrobnytstvi* [Conceptual bases of development and realization of investment projects in agrarian-industrial production]. Kyiv : NNTs IAE, p. 46 [in Ukrainian].

12. Stetsiuk P.A. (2009). *Stratehiia i taktyka upravlinnia finansovymy resursamy silskohospodarskykh pidpriemstv* [Strategy and tactics of management of financial resources of agricultural enterprises]. Kyiv: NNTs IAE, p. 370 [in Ukrainian].

13. Somchenkov O.A. (2017). Fondovyi rynok u finansovomu zabezpechenni ahropromyslovoho vyrobnytstva [Stock market in the financial support of agro-industrial production]. *Dissertation of doctor of economic Sciences*. Kyiv, p. 39 [in Ukrainian].

14.Diba M.I., Yurkevich O.M., Mayorova T.B., & Vlasova I.B. (2013). *Finansove zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy* [Financial support of innovation development in Ukraine]. Kyiv: KNEU, p. 425 [in Ukrainian].

15. Cottfried Lischka 2004. (2004). Farm Management Challenges in Ukrainian Agriculture. In Stephan von Cramon-Taubadel, Serhiy Demyanenko, Arnim Kbhnn «Ukrainian Agriculture: Crisis and Recovery». Shaker Verlag, Aachen, P.125-136 [in English].

Анотація.

Малій О.Г. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності в Україні.

Стаття присвячена аналізу сучасної системи фінансового забезпечення інновацій, оцінці ефективності інститутів, які постачають ресурси і координують різні ланки інноваційної діяльності. Досліджено вплив інновацій на економічне зростання країни. З'ясовано особливості фінансування інвестиційної діяльності, оцінено сучасний стан фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні.

Проведений аналіз дає змогу констатувати фінансову недостатність наявних і дефіцит потенційних джерел фінансових ресурсів для забезпечення здійснення інноваційної діяльності і реалізації інноваційних проектів в Україні.

Аналіз ефективності банківського кредитування, як джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні, дає змогу дійти висновку, що банки лише фрагментарно беруть участь у фінансовому забезпеченні інноваційної діяльності.

Обмеженість потенційних можливостей національних фінансових джерел забезпечення інноваційного процесу зумовлює актуальність пошуку іноземних джерел фінансування. В перспективі основним джерелом фінансування інноваційної діяльності мають стати приватні фінансові ресурси вітчизняних інвесторів і комерційних банків при підтримці інноваційної сфери з боку держави.

Ключові слова: *фінансове забезпечення, інновації, інвестиції, інноваційна діяльність, банківське кредитування, банківська система, державна підтримка.*

Аннотация.

Малый Е.Г. Финансовое обеспечение инновационной деятельности в Украине.

Статья посвящена анализу современной системы финансового обеспечения инноваций, оценке эффективности институтов, которые поставляют ресурсы и координируют различные звенья инновационной деятельности. Исследовано влияние инноваций на экономический рост страны. Выявлены особенности финансирования инвестиционной деятельности, оценено современное состояние финансового обеспечения инновационной деятельности в Украине.

Проведенный анализ позволяет констатировать финансовую недостаточность имеющихся и дефицит потенциальных источников финансовых ресурсов для обеспечения осуществления инновационной деятельности и реализации инновационных проектов в Украине.

Анализ эффективности банковского кредитования, как источника финансирования инновационной деятельности в Украине, позволяет сделать вывод, что банки лишь фрагментарно участвуют в финансовом обеспечении инновационной деятельности.

Ограниченность потенциальных возможностей национальных финансовых источников обеспечения инновационного процесса предопределяет актуальность поиска иностранных источников финансирования. В перспективе основным источником финансирования инновационной деятельности должны стать частные финансовые ресурсы отечественных инвесторов и коммерческих банков при поддержке инновационной сферы со стороны государства.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, инновации, инвестиции, инновационная деятельность, банковское кредитование, банковская система, государственная поддержка.

Abstract.

Maliy O.G. Financial support of innovation activity in Ukraine.

The article is devoted to the analysis of the modern system of financial provision of innovations, the evaluation of the efficiency of institutions supplying resources and coordinating various aspects of innovation activity. The influence of innovations on the economic growth of the country is investigated. The peculiarities of financing of investment activity are determined, the current state of financial support of innovative activity in Ukraine is estimated.

The analysis makes it possible to ascertain the financial insufficiency of available and deficit of potential sources of financial resources to ensure the implementation of innovative activities and implementation of innovative projects in Ukraine.

An analysis of the efficiency of bank lending, as a source of financing for innovation in Ukraine, allows us to conclude that banks are only fragmentarily involved in the financial provision of innovation activities.

The limited potential of the national financial sources for ensuring the innovation process determines the relevance of the search for foreign sources of financing. In the long run, the main source of financing innovative activity should be the private financial resources of domestic investors and commercial banks with the support of the innovation sector by the state.

Key words: financial support, innovations, investments, innovative activity, bank lending, banking system, state support.

УДК 338.242:005.591.45

**УПРАВЛЕНИЕ ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫМИ
ОТНОШЕНИЯМИ В ПРОДУКТОВЫХ КОМПАНИЯХ НА
РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

ЛЕНСКАЯ Т.И., к.э.н.,

**ЗАВ. СЕКТОРОМ КООПЕРАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ,
РНУП «ИНСТИТУТ СИСТЕМНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
В АПК НАН БЕЛАРУСИ»**

**НАЗАРОВА М.С., к.э.н., ДОЦЕНТ, БЕЛОРУССКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Постановка проблемы в общем виде. В современном отечественном АПК отмечается интенсивный процесс создания и развития вертикально-интегрированных корпоративных структур, представляющих собой достаточно эффективную форму

межхозяйственного сотрудничества, способную обеспечить ее участникам финансово-экономическую устойчивость, производственно-техническое, организационно-управленческое и экономическое единство. Способствуя преодолению неэквивалентности межотраслевого товарообмена вертикально-интегрированные корпоративные структуры выступают в качестве мощного антикризисного фактора многих аграрных регионов.

Вертикально-интегрированные структуры, объединяющие комплекс технологически взаимосвязанных предприятий регионального АПК, во многом обеспечивают стабильность производственно-хозяйственных связей, консолидацию производственно-технологических, финансовых ресурсов, значительное сокращение стоимости транзакций. В то же время необоснованность выбора модели, организационно-экономических механизмов, организационно-управленческой структуры и состава участников интеграции значительно снижает уровень синергизма агропромышленного объединения. Нарушение принципов агропромышленной интеграции, недостаточный учет дифференциации производственных, финансово-экономических условий хозяйствования ее участников при разработке организационно-экономического механизма внутрикорпоративного взаимодействия являются причинами значительных трудностей в преодолении объективной разнонаправленности экономических интересов участников интегрированной корпоративной структуры, ориентации на углубление интеграционных связей. В целях обеспечения эквивалентности интраэкономических отношений, равных условий хозяйствования, взаимной заинтересованности и ответственности участников вертикально-интегрированной корпоративной структуры за конечный результат ее деятельности необходимо усиление научной составляющей в разработке организационно-экономических механизмов внутрикорпоративного взаимодействия.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению проблемы формирования и функционирования вертикально-интегрированных корпоративных структур в агропродовольственном комплексе посвящены научные труды таких отечественных ученых-экономистов как Н.А. Бычкова, И.П. Воробьева, В.Г. Гусакова, М.И. Запольского, Г.М. Лыча, А.С. Сайганова, А.П. Шпака и др. Предложенные отечественными учеными механизмы и рекомендации направлены на повышение

эффективности взаимодействия субъектов хозяйствования в интегрированных формированиях агропромышленного производства, повышение уровня конкурентоспособности продукции.

В работах современных ученых-экономистов в основном рассматриваются вопросы кооперации и интеграции в целом, но недостаточно внимания уделяется проблемам организации отдельных форм интегрирования[1, 2, 3]. Вместе с тем, в аграрной науке отмечается отсутствие единого подхода к формированию вертикально-интегрированных агропромышленных структур корпоративного типа, недостаточно разработаны методологические основы организации системы внутрикорпоративных отношений, вопросы спецификации организационно-экономических механизмов агропромышленной интеграции к конкретным организационным формам и условиям региональных подкомплексов. Поэтому необходимость развития целого ряда организационно-экономических вопросов, связанных с созданием корпоративных агропромышленных формирований, условиями их эффективного функционирования и развитием системы организационно-экономических отношений между их участниками с учетом региональных особенностей определило тематику данного исследования.

Формулировка целей статьи. Цель исследования состоит в разработке научно-методических и практических предложений по управлению внутрикорпоративными отношениями в продуктовых компаниях на региональном уровне.

Изложение основного материала исследования. Ключевым вопросом создания и функционирования продуктовых компаний является система управления внутрикорпоративными отношениями, как между участниками интеграционного взаимодействия (дочерними обществами, структурными подразделениями), так и между корпоративным центром (управляющей компанией) и ее участниками [3, 4].

В данном контексте нами разработана функциональная модель управления внутрикорпоративными отношениями продуктовых компаний на региональном уровне (рисунок 1).

Представленная модель управления интеграционным взаимодействием участников продуктовой компании на региональном уровне содержит основные элементы, определяющие ее эффективность: субъекты взаимодействия, принципы и инструменты регулирования внутрикорпоративных отношений, ключевые функции (составляющие) управления в разрезе интеграционной системы.



Рисунок 1. Функциональная модель формирования эффективных внутрикорпоративных отношений в вертикально-интегрированных продуктовых компаниях

Субъектная структура управления внутрикорпоративными отношениями в продуктовых компаниях макроуровня включает – Совет директоров корпоративного центра (управляющей компании), микроуровня – государственные органы управления, определяющие правовые условия функционирования субъектов хозяйствования в аграрной сфере (налоговая, кредитная, ценовая политики).

На практике деятельность управляющей компании (корпоративного центра) по отношению к участникам сводится к трем направлениям: управление собственностью или пакетами акций; управление производственно-хозяйственной деятельностью; управление товарными и денежными потоками. Следует отметить, что важнейшую роль в системе внутрикорпоративных взаимоотношений играет регулирование экономических межхозяйственных трансакций формируемых на базе управляющей компании. В таком случае корпоративный центр берет на себя часть функций по финансовому планированию и контролю, организации внутрикорпоративных расчетов за промежуточную продукцию в рамках технологической цепи «производство-переработка-сбыт», формированию централизованных и (или) инновационных фондов, разработке пропорций распределения добавленной стоимости, маркетинговой стратегии, ценообразования и кредитования участников (дочерних обществ) и др.

Исследованиями установлено, что в рамках управления экономическими взаимоотношениями участников следует учитывать, следующие принципы:

- централизации функций финансовых потоков участников компании;
- целостности, то есть объединение участников в замкнутый технико-экономический цикл производства;
- эквивалентности обмена и распределения финансовых потоков;
- субсидиарной ответственности участников интеграции за достигнутые производственно-экономические результаты;
- доминирования общих производственно-экономических интересов продуктовой компании над оперативными интересами участников интеграции.

Определяющими элементами, оказывающими влияние на содержание процесса управления интеграционным взаимодействием в продуктовой компании в АПК нами определены:

- организационная модель построения вертикально-интегрированной продуктовой компании (агрокомбинат, холдинг,

договор простого товарищества). Устанавливает возможности, ограничения, конкретные функции каждого участника и корпоративного центра;

- состав и структура капитала участников, наличие производственных мощностей для осуществления воспроизводственного процесса, которые определяют основные тенденции структурной модернизации;

- технологическая организация продуктовой компании: обеспечивает готовность объединения к выпуску продукции необходимого качества при установленных сроках, объемах производства и затратах;

- способы взаимодействия с рыночной средой и органами управления: определяет способность адаптироваться к внешним условиям как на внутреннем, так и внешнем рынках.

В разработанной функциональной модели нами определен следующий комплекс функций эффективного управления интеграционным взаимодействием в продуктовых компаниях:

Функция 1: Консолидированная производственная программа.

Включает разработку корпоративной стратегии производственной программы, предусматривающей проведение комплекса организационных и технологических мероприятий по формированию единого замкнутого производственного цикла «производство – переработка – сбыт», оценку затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов с целью предупреждения непроизводительных потерь, выявление потенциальных возможностей производственной корпоративной системы.

Функция 2: Определение максимально эффективной системы ценообразования. Предполагает разработку системы трансфертных цен, пропорций распределения консолидированного дохода. Данная функция позволяет обеспечить механизм учета, внутрикорпоративных взаиморасчетов за промежуточную продукцию, а также согласование экономических интересов путем распределения итогового финансового результата (выручки от реализации, прибыли) пропорционально вкладу участников в совместное производство.

Функция 3: инновационная. Предполагает привлечение инвестиционных ресурсов для развития основного капитала, инфраструктуры и других элементов консолидированной производственно-хозяйственной деятельности продуктовой системы. Инвестиционная функция реализуется путем формирования централизованного фонда на условиях и в порядке, определенных

уставом (учредительным договором) корпоративного центра и уставами (учредительными договорами) дочерних компаний продуктовой компании в форме холдинга. В продуктовых компаниях в форме агрокомбинатов централизованный фонд может быть сформирован за счет отчислений из выручки от реализации конечной и промежуточной продукции.

Функция 4: консолидированное рыночное позиционирование. Включает централизацию стратегического управления маркетинговой деятельностью на базе корпоративного центра (управляющей компании) и реализацию единой сбытовой, рекламной политики на внутреннем и внешнем продовольственных рынках.

Функция 5: аналитический мониторинг факторов внутренней и внешней среды. Позволяет заблаговременно спрогнозировать всевозможные угрозы и риски конкурентной среды, а также разработать план действий в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств; изменить стратегию управления производственным процессом с учетом внутренних и внешних угроз.

Функция 6: усиление интеграционного взаимодействия и развитие процесса вертикальной интеграции. Предполагает расширение производственной базы участников продуктовой компании с использованием механизма реорганизации (присоединение, слияние, выделение).

Выводы. Реализация модели управления взаимодействием участников продуктовой компании на практике позволит субъектам интеграции выйти на качественно новый уровень эффективности функционирования и обеспечить их дальнейшее устойчивое развитие.

Литература.

1. Гусаков В.Г. Каким быть кооперативно-интеграционным объединениям в АПК / В.Г. Гусаков // Сел. хоз-во Беларуси. – 2010. – № 2. – С. 4-12.
2. Запольский М.И. Развитие агропромышленной интеграции в условиях становления рыночной экономики: на примере продуктовых подкомплексов : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / М.И. Запольский. – Минск, 2014. – 332 с.
3. Воробьев И.П. Разноуровневая кооперация / И.П. Воробьев, А.А. Наумчик. – Гомель : Белорус. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2004. – 244 с.

4. Развитие кооперативно-интеграционных процессов в АПК / М.И. Запольский, Т.И. Ленская, М.С. Назарова, Е.В. Гусаков // Научные принципы регулирования развития АПК: предложения и механизмы реализации / В. Г. Гусаков [и др.] ; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск, 2013. – Гл. 5. – С. 137-147.

5. Теоретические аспекты развития кооперативных объединений в рамках административного района / М.И. Запольский, Т.И. Ленская, М.С. Назарова, Е.В. Гусаков // Экономические проблемы повышения эффективности функционирования АПК в новых условиях: вопросы теории и методологии / В.Г. Гусаков [и др.] ; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск, 2013. – Гл. 2. – С. 94-100.

References.

1. Gusakov V.G. (2010). Kakim byt' kooperativno-integratsionnym ob"edineniyam v APK [How to be cooperative-integration associations in the agro-industrial complex]. *Sel. khoz-vo Belarusi – Agriculture of Belarus*, No 2., pp. 4-12 [in Russian].

2. Zapol'skiy M.I. (2014). Razvitie agropromyshlennoy integratsii v usloviyakh stanovleniya rynochnoy ekonomiki: na primere produktovykh podkompleksov [The development of agro-industrial integration in the conditions of market economy formation: on the example of food subcomplexes]. *Dissertation of doctor of economic Sciences*. Minsk, p. 332 [in Russian].

3. Vorob'ev I.P., & Naumchik A.A. (2004). *Raznourovnennaya kooperatsiya [Multi-level cooperation]*. Gomel': Belorus. torгово-ekon. un-t potrebit. koop., p. 244 [in Russian].

4. Zapol'skiy M.I., Lenskaya T.I., Nazarova M.S., & Gusakov E.V. (2013). Razvitie kooperativno-integratsionnykh protsessov v APK [Development of cooperative-integration processes in the agro-industrial complex]. *Nauchnye printsipy regulirovaniya razvitiya APK: predlozheniya i mekhanizmy realizatsii – Scientific principles for the regulation of the development of the agroindustrial complex: proposals and mechanisms for implementation*. V.G. Gusakov (Ed.). Minsk, 2013, Ch. 5, pp. 137-147 [in Russian].

5. Zapol'skiy M.I., Lenskaya T.I., Nazarova M.S., & Gusakov E.V. (2013). Teoreticheskie aspekty razvitiya kooperativnykh ob"edineniy v ramkakh administrativnogo rayona [Theoretical aspects of the development of cooperative associations within the administrative district]. *Ekonomicheskie problemy povysheniya effektivnosti funktsionirovaniya APK v novykh usloviyakh: voprosy teorii i metodologii – Economic problems of increasing the efficiency of the functioning of the agro-industrial complex under new conditions: theory and methodology issues*. V.G. Gusakov (Ed.). Minsk, 2013, Ch. 2, pp. 94-100 [in Russian].

Анотація.

Ленська Т.І., Назарова М.С. Управління внутрішньо корпоративними відносинами в продуктових компаніях на регіональному рівні.

У статті запропонована функціональна модель управління внутрішньо корпоративними відносинами продуктових компаній на регіональному рівні, визначено комплекс функцій ефективного управління інтеграційним взаємодією в компаніях. Встановлено, що реалізація моделі управління взаємодією учасників продуктової компанії на практиці дозволить суб'єктам інтеграції вийти на якісно новий рівень ефективності функціонування і забезпечити їх подальше сталий розвиток.

Ключові слова: вертикально-інтегровані корпоративні структури, внутрішньо корпоративні відносини, продуктові компанії, регіональний рівень, інтеграційна взаємодія.

Аннотация.

Ленская Т.И., Назарова М.С. Управление внутрикорпоративными отношениями в продуктовых компаниях на региональном уровне.

В статье предложена функциональная модель управления внутрикорпоративными отношениями продуктовых компаний на региональном уровне, определен комплекс функций эффективного управления интеграционным взаимодействием в компаниях. Установлено, что реализация модели управления взаимодействием участников продуктовой компании на практике позволит субъектам интеграции выйти на качественно новый уровень эффективности функционирования и обеспечить их дальнейшее устойчивое развитие.

Ключевые слова: вертикально-интегрированные корпоративные структуры, внутрикорпоративные отношения, продуктовые компании, региональный уровень, интеграционное взаимодействие.

Abstract.

Lenskaya T.I., Nazarova M.S. Management of corporate relations in grocery companies at the regional level.

The article proposes a functional model for managing intra-corporate relations of product companies at the regional level, defines a set of functions for effective management of integration interaction in companies. It has been established that the implementation of the model for managing the interaction of participants in a product company in practice will allow integration subjects to reach a qualitatively new level of operational efficiency and ensure their further sustainable development.

Key words: vertically integrated corporate structures, corporate relations, product companies, regional level, integration interaction.

ЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ В РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

***ПЕРШКО А.О., К.Е.Н., ДОЦЕНТ, С.Н.С.,
УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ,
КОРОПОВА С.В., ЗДОБУВАЧ,
УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ,
КОЗЛОВ В.Г., АСПІРАНТ,
ІНЦ «ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ»***

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах глобалізаційних процесів національні податкові системи перетворюються на один з важливих чинників перерозподілу факторів виробництва у рамках глобальної економічної системи. Поглиблення глобальних інтеграційних процесів та активізація діяльності міжнародних організацій обумовили тенденцію вирівнювання національних економік в різних країнах та регіонах за багатьма параметрами. У цьому контексті роль податкової політики як фактора впливу на розвиток національної економіки зростає, зокрема завдяки незначній інституційній детермінованості на наднаціональному рівні та збереженню суверенних прав держави на регулювання податкової сфери. Визначальним інтегрованим параметром, яким характеризуються сучасні податкові системи, є їх здатність не лише забезпечувати фінансову спроможність держави, гарантувати високу якість наданих нею суспільних послуг, сприяти якісному і кількісному економічному зростанню, а й створювати необхідні конкурентні переваги у боротьбі за залучення до власного господарського середовища додаткових ресурсів у вигляді дедалі мобільніших об'єктів оподаткування.

Нині в Україні питання податкової політики належать до найгостріших як в економічному й соціальному, так і в політичному контексті. Податкова політика України поєднала в собі принципи двох податкових систем, найбільш характерних для світової практики – європейської та американської. При цьому, якщо в європейській системі переважає обкладання обороту у формі податку на додану вартість, то в американській – прибутковий принцип оподаткування. Складність вітчизняної податкової політики визначена еклектичним поєднанням обох зазначених систем з базовою метою – забезпечення максимального рівня податкових надходжень, як основної складової доходної частини бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукове підґрунтя формування податкової політики закладено відомими вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами. Серед зарубіжних вчених варто відзначити праці О. Бланкарта, К. Вікселя, К. Джозефа, Дж. Кейнса, А. Лаффера, Є. Ліндаля, У. Петті, П. Прудона, А. Пігу, Д. Рікардо, А. Сміта, А. Селдона, Дж. Сакса та ін. Значна кількість вітчизняних наукових досліджень присвячена проблемним питанням реалізації державної податкової політики. Так, Й.М. Бескид, З.С. Варналій, О.Д. Василик, П.М. Гарасим, А.П. Загородній, А.І. Крисоватий, І.О. Лютий, Я.В. Литвиненко, І.А. Майбуров, В.М. Опарін, Р.В. Склярів, А.М. Соколовська, А.А. Тарангул, А.О. Баластрик, О.В. Красота досліджували дискусійні питання визначення теоретичної сутності податкової політики, посилення стимулюючої функції податків, їх використання як основного інструменту механізму державного управління соціально-економічними процесами у суспільстві, а також напрями вдосконалення податкової політики в Україні на сучасному етапі. Проте, окремі аспекти проблеми потребують більш ґрунтовних досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження значення податкових надходжень в реалізації податкової політики держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження показників податкових надходжень дозволяє проаналізувати наслідки проведення податкової політики та виявити залежність між темпами зростання ВВП і темпами зростання основних показників державних фінансів, адже податкові надходження безпосередньо залежать від величини валового внутрішнього продукту. У таблиці 1 показані темпи приросту валового внутрішнього продукту (номінального) та податкових надходжень до зведеного бюджету України протягом 2012-2017 рр.

Таблиця 1

Темпи приросту ВВП та податкових надходжень за 2012-2017 рр.

	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>
ВВП, млрд. грн.	1299	1404	1465	1586	1988	2383	2982
ПН, млрд. грн.	334	360	353	367	507	650	828
<i>Темпи приросту ВВП</i>	<i>20,3%</i>	<i>8,4%</i>	<i>3,1%</i>	<i>7,7%</i>	<i>26,3%</i>	<i>20,4%</i>	<i>25,2%</i>
<i>Темпи приросту ПН</i>	<i>-</i>	<i>7,7%</i>	<i>-1,8%</i>	<i>3,8%</i>	<i>42,8%</i>	<i>28,2%</i>	<i>27,2%</i>

Джерело: розраховано за даними [4, 5].

Податкові надходження, як і доходна частина бюджету загалом, безпосередньо залежать від величини валового внутрішнього продукту. Як видно з таблиці, протягом досліджуваного періоду темп приросту ВВП мав тенденцію до збільшення, з незначним відхиленням у 2016 році. Темп приросту податкових надходжень мав від'ємний показник у 2013 році відносно 2012 року, проте до 2015 року відбувалося значне збільшення цього показника, у 2016 році темп приросту податкових надходжень почав уповільнюватись та у 2017 році знову почалося зростання даного показника. На рис. 1. показані темпи приросту валового внутрішнього продукту та податкових надходжень.

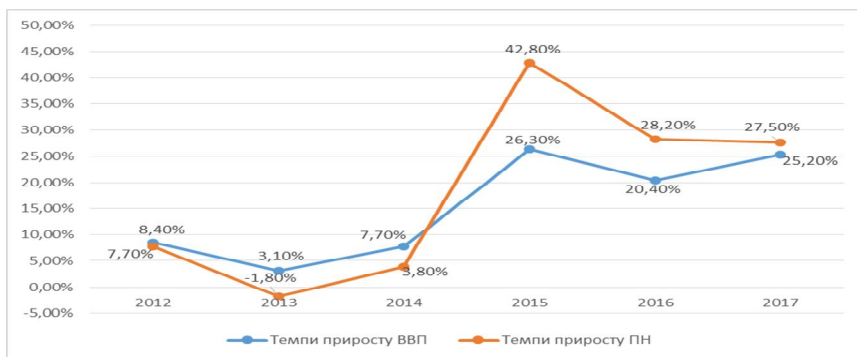


Рис. 1. Темпи приросту ВВП та податкових надходжень

Джерело: побудовано за даними [4, 5].

Унаслідок не виваженої податкової політики, неправильного розподілу доходів підприємств відбулися гальмування інноваційних та інвестиційних процесів, що у свою чергу призвели до зниження рівня податкових надходжень. Згідно рисунку, із збільшенням ВВП відповідно зростають і обсяги податкових надходжень державного бюджету. Це пояснюється тим, що із ростом відповідної складової у структурі макропоказника збільшується і обсяг відповідного податку, наприклад, при збільшенні оплати праці найманих працівників відбувається зростання ПДФО. Отже, система податкових надходжень є достатньо еластичною, тобто процентні зміни ВВП зумовлюють більші процентні зміни у величині податкових надходжень бюджету; на жаль, це стосується як позитивних, так і негативних процентних змін. Так у 2011 році та 2015 році за достатньо високих коефіцієнтів

еластичності зниження темпів зростання ВВП привело до різкого зниження темпів зростання податкових надходжень.

Аналізуючи питому вагу податкових надходжень у ВВП можна сказати, що найнижчий рівень показника отримано у 2014 році (23,2 %), а найвищий – у 2017 році (27,7 %). Маючи загальний тренд до зростання податкове навантаження знижувалося протягом 2012-2014 рр. Останній період 2015-2017 рр. характеризується зростанням показника (рис. 2).

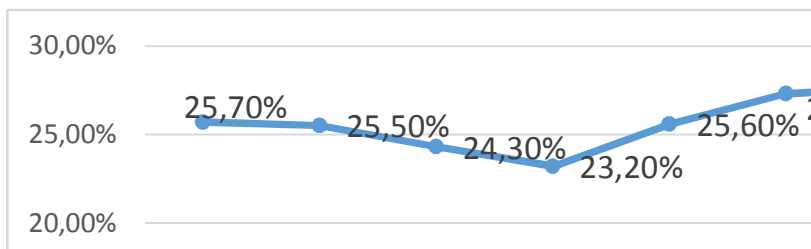


Рис. 2. Питома вага податкових надходжень у ВВП, %

Джерело: за даними [5, 6].

Досліджуючи структуру податкових надходжень, можна сказати, що абсолютні показники доходів бюджету та податкових надходжень в Україні впродовж 2010-2017 рр. зростали, за винятком 2013 року таке зниження пов'язано із тимчасовою окупацією частини території України та військовими діями на сході держави. Однак на відносних показниках до ВВП таке зниження різко не відобразилося. Зокрема найнижчий показник відношення доходів бюджету до ВВП спостерігався у 2014 році на рівні 28,7 %, а найвищий – у 2017 році 34,1 %. Натомість податкові надходження у співвідношенні до ВВП найнижчими були у 2010 році (23,0), а найвищими також – у 2017 році (27,8). Це свідчить про загальну кореляцію між ВВП та доходами бюджету і його податковими надходженнями. Співвідношення прямих та непрямих податків у структурі податкових надходжень в Україні різко переважає в сторону непрямих оподаткування. Якщо у 2017 році відносно 2016 року податкові надходження до зведеного бюджету України зросли на 27,2 %, то непрямі податки – на 34,3 %.

Таким чином, питома вага непрямих податків у структурі податкових надходжень збільшилася з 53,5 % у 2014 році до 66,3 % у 2016 році та аж до 70 % у 2017 році. Прискорене зростання непрямих

податків у 2015, 2016 та 2017 рр. відбулося під впливом інфляційного та девальваційного процесу, а також завдяки запровадженню у 2015 році тимчасового імпортного збору. Перенесення оподаткування на споживання є загальноєвропейським трендом з метою збільшення частки доходів та прибутків у розпорядженні платників податків [2]. У країнах із високим рівнем економічного розвитку структура оподаткування схиляється в бік прямих податків. Непряме оподаткування переважає в країнах із перехідною економікою – завдяки простоті й стабільності справляння, а обсяг прямого оподаткування зменшується внаслідок зниження загального рівня добробуту населення, збільшення кількості збиткових і нерентабельних підприємств. Таким чином, наявність у структурі оподаткування значної частки непрямих податків характеризує податкову систему як фіскально-спрямовану, а не соціально-орієнтовану [3].

При дослідженні проблем фінансової теорії і практики найбільш значимою частиною податкової політики вважається побудова та забезпечення функціонування методів, способів мобілізації та форм організації, податкових надходжень, що є основою дохідної бази бюджетів. Саме завдяки раціонально організованому механізму стягнення податкових надходжень до бюджетів, можна реально використовувати податки як фіскальний інструмент реалізації податкової політики держави та економічний стимул, що забезпечує у суспільстві економічне зростання та добробут громадян. Доходи державного бюджету формуються для розвитку всіх секторів економіки, підвищення матеріального добробуту населення країни, вирішення завдань загальнодержавного та місцевого значення, забезпечення обороноздатності країни та утримання державних органів та органів місцевого самоврядування. Доходи бюджету відображають економічні відносини держави з підприємствами, установами, організаціями, фізичними особами, які виникають у процесі стягнення бюджетних платежів [1].

Аналіз динаміки складу і структури доходів державного бюджету за 2010-2017 рр., свідчить про те, що найбільшим джерелом доходів були саме податкові надходження. У 2010 році даний показник становив 347986 млн. грн., у 2012 році знизився до 341165 млн. грн., у 2016 році – відбулося його зростання до 650782 млн. грн., а в 2017 р. величина податкових надходжень зросла до 828158,8 млн. грн., що на 27,2 % більше попереднього року. Причинами таких коливань є кризові явища, що спостерігаються в економіці країни та девальвація

національної валюти, що призвела до номінального зростання доходів бюджету. Таким чином, спостерігаємо тенденцію до формування доходів державного бюджету за рахунок податкових надходжень, частка яких становить 80-85 %, тобто податкові надходження є найбільшою бюджетоутворюючою ланкою.

Питома вага непрямих податків у структурі податкових надходжень збільшилася з 53,5 % у 2014 році до 66,3 % у 2016 році та аж до 70 % у 2017 році. Прискорене зростання непрямих податків у 2015-2017 рр. відбулося під впливом інфляційного та девальваційного процесу, а також завдяки запровадженню у 2015 році тимчасового імпортного збору. Перенесення оподаткування на споживання є загальноєвропейським трендом з метою збільшення частки доходів та прибутків у розпорядженні платників податків [2]. У країнах із високим рівнем економічного розвитку структура оподаткування схиляється в бік прямих податків. Непряме оподаткування переважає в країнах із перехідною економікою – завдяки простоті й стабільності справляння, а обсяг прямого оподаткування зменшується внаслідок зниження загального рівня добробуту населення, збільшення кількості збиткових і нерентабельних підприємств. Таким чином, наявність у структурі оподаткування значної частки непрямих податків характеризує податкову систему як фіскально-спрямовану, а не соціально-орієнтовану [3]. 2015-2016 рр. характеризуються незначним зменшенням ПДВ у структурі податкових надходжень, проте 2015-2017 рр. питома вага ПДВ починає збільшуватися.

У доходах державного бюджету України переважають непрямі податки – їх питома вага у всіх податках за аналізований період складає у середньому 68 %, з них найбільша доля належить податку на додану вартість (ПДВ) – близько 49 %. Зростання в абсолютному вимірі й у структурному співвідношенні ПДВ, а також акцизного податку (АП) і мита зумовлено в кризових умовах посиленням фіскальної функції непрямих податків, що спричиняє збільшенням податкового навантаження на споживання.

Висновки. Високе податкове навантаження на платників податків зумовило виникнення проблеми тінізації економіки України. Підприємства «тіньової» економіки не перерозподіляють власних доходів до бюджетів і державних цільових фондів, вони не сплачують податки, збільшуючи власні прибутки. Так, за даними розрахунків Мінекономрозвитку у 2017 році рівень тіньової економіки склав 34% від офіційного ВВП. Тобто в результаті цього державний бюджет України у 2017 році недоотримав значну суму податкових надходжень.

Податкова політика формується на політичній арені, і це багато в чому ускладнює її застосування для стабілізації економіки та зростання податкових надходжень до бюджетів. Позитивний ефект від застосування податкової політики для зростання доходів бюджетів, може бути досягнутий тільки тоді, коли вона буде незалежною від політики уряду загалом. В цьому сенсі важливим питанням залишається функціонування податкової політики як самостійної функції державного управління. Проте, на наш погляд, запроваджувати стимулюючі заходи податкової політики недоцільно через наявність часового лагу між моментом їх впровадження та отриманням кінцевого результату. Тому на найближчу перспективу податкова політика в Україні має носити стабілізаційний характер, а будь-які радикальні зміни доцільно вносити після стабілізації економічної ситуації.

Література.

1. Податкова політика України : навч. посіб. / П.В. Мельник, З.С. Варналій, Л.А. Тарангул [та ін.] ; за ред. П.В. Мельника. – К. : Знання України, 2011. – 505 с.

2. Напрями формування податкової політики України в контексті фіскальної децентралізації та розширення бази оподаткування : монографія / А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк, Л.П. Амбрік, С.Д. Герчаківський, В.І. Дмитрів; ред.: А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк; Терноп. нац. екон. ун-т.-Тернопіль : ТНЕУ, 2016. – 181 с.

3. Податкові механізми відновлення соціально-економічного розвитку в контексті реформи 2016 року. URL: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/podatkovimechanizmu-f6424.pdf>.

4. Офіційний сайт Державного комітету статистики – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

5. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>

6. The Heritage Foundation 214 Massachusetts Avenue, NE Washington, 2017 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.heritage.org/index/download>

7. Doing Business-2017. Україна в рейтингу світового банку легкості ведення бізнесу [Електронний ресурс] // Економічний дискусійний клуб. – 2016. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analytika/doing-business-2017-ukrayina-v-reytingu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu>

8. EU Tax Policy Strategy [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/tax_policy/index_en.htm.

References.

1. Melnik P.V., Varnalius Z.S., Taragul L.L. et al. (2011). *Podatkova polityka Ukrainy [Tax Policy of Ukraine]*. P.V. Melnik (Ed.). Kyiv: Znannja Ukrainy, p. 505 [in Ukrainian].
2. Krisovaty AI, Desnyuchyk O.M., Ambrik L.P., Gerchakivskyy S.D., & Dmitriev V.I. (2016). *Napriamy formuvannya podatkovoi' polityky Ukrainy v konteksti fiskal'noi' decentralizatsii' ta rozshyrennja bazy opodatkovannja [Directions of formation of the tax policy of Ukraine in the context of fiscal decentralization and expansion of the tax base]*. A.I. Krisovaty, & A.M. Destianyuk (Eds.). Ternopol: TNEU, p. 181 [in Ukrainian].
3. Podatkovi mehanizmy vidnovlennja social'no-ekonomichnogo rozvytku v konteksti reformy 2016 roku [Tax mechanisms for the restoration of socio-economic development in the context of the reform of 2016]. *www.niss.gov.ua*. Retrieved from <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/podatkovimehanizmu-f6424.pdf> [in Ukrainian].
4. Oficijnyj sajт Derzhavnogo komitetu statystyky [Official site of the State Statistics Committee]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
5. Oficijnyj sajт Derzhavnoi' fiskal'noi' sluzhby Ukrainy [Official website of the State fiscal service of Ukraine]. Retrieved from <http://sfs.gov.ua/> [in Ukrainian].
6. The Heritage Foundation 214 Massachusetts Avenue, NE Washington, 2017 Retrieved from <http://www.heritage.org/index/download> [in English].
7. Doing Business-2017. Ukrain'a v rejtynгу svitovogo banku legkosti vedennja biznesu [Ukraine in the ranking of the World Bank for ease of doing business]. (2016). *edclub.com.ua*. Retrieved from <http://edclub.com.ua/analytika/doing-business-2017-ukrayina-v-rejtyngu-svitovogo-banku-legkosti-vedennja-biznesu> [in Ukrainian].
8. EU Tax Policy Strategy Retrieved from http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/tax_policy/index_en.htm [in English].

Анотація.

Першко А.О., Коропова С.В., Козлов В.Г. Значення податкових надходжень в реалізації податкової політики держави.

В статті проаналізовано основні проблеми та протиріччя формування податкової політики України. Розглянуто основні проблеми формування податкової політики та її значення при формуванні ВВП країни. Наявність у структурі оподаткування значної частки непрямих податків характеризує податкову систему країни як фінансово спрямовану, а не соціально – орієнтовану. Модернізація податкової політики повинна полягати у створенні сприятливого податкового середовища для вітчизняних виробників, використовуючи регулюючу функцію податкової системи, що сприятиме детінізації економіки держави та збільшенню доходної частини бюджету.

Ключові слова: податкова політика, податкові надходження, доходи бюджету.

Аннотация.

Першко А.А., Коропова С.В., Козлов В.Г. Значение налоговых поступлений в реализации налоговой политики государства.

В статье проанализированы основные проблемы и противоречия формирования налоговой политики Украины. Рассмотрены основные проблемы формирования налоговой политики и ее значение при формировании ВВП страны. Наличие в структуре налогообложения большой доли непрямых налогов характеризует налоговую систему страны как фискально направленную, а не социально – ориентированную. Модернизация налоговой политики должна заключаться в создании благоприятной налоговой среды для отечественных производителей, используя регулирующую функцию налоговой системы, что будет способствовать детенизации экономики государства и увеличению доходной части бюджета.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговые поступления, доходы бюджета.

Abstract.

Pershko L.O., Koropova S.V., Kozlov V.G. The value of tax revenues in implementing the tax policy of the state.

The article analyzes the main problems and contradictions in the formation of Ukraine's tax policy. The main problems of formation of the tax policy and its importance in the formation of the country's GDP are considered. The presence in the structure of taxation of a significant proportion of indirect taxes characterizes the tax system of the country as a fiscal-oriented rather than socially-oriented. Modernization of tax policy should consist in creating a favorable tax environment for domestic producers, using the regulatory function of the tax system, which will promote the shadowing of the state's economy and increase the revenue side of the budget.

Key words: tax policy, tax revenues, budget revenues.

УДК 379.85;130.2

ДИСПОЗИТИВИ ТУРИЗМУ: РОЗМАЇТТЯ СЕНСІВ

**Пилипенко С.Г., к.філос.н., доцент,
Моїсєєва Н.І., к.філос.н., доцент,
Омельченко Г.Ю., старший викладач,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

Постановка проблеми у загальному вигляді. Туризм як предмет наукового аналізу у вітчизняній дослідницькій літературі став маніфестувати себе лише наприкінці ХХ – початку ХХІ століть, хоча як практична діяльність він має досить давню традицію. Нагальними

питаннями сьогодення постають як інтенсивне зростання обсягів і розширення кордонів міжнародного туризму, так і динамічний розвиток світової індустрії туризму. Вирішення цих питань зумовило створення міжнародних туристичних організацій метою яких постає упорядкування й регулювання туристичної діяльності різних країн. Серед останніх чільне місце займають Всесвітня туристична організація (ЮНВТО); Всесвітня рада з подорожами і туризму (ВТТС); Міжнародна асоціація світового туризму (МТ); Міжнародний туристичний союз (ТУТ); Міжнародний туристичний альянс (АІТ); Всесвітня асоціація з питань дозвілля і відпочинку (ВАРА) та ін. Своє завдання вони вбачають у формуванні основних напрямів розвитку світового туризму (політика в сфері туризму) та захисті як інтересів туристичної індустрії, так і забезпеченні взаємовигідного співробітництва між країнами [1].

Актуальність зазначеної теми пов'язана з важливими процесами: по-перше, глобальними процесами, які відбуваються у світі; по-друге, появою нового типу суспільства – інформаційного; по-третє, новими засобами надання інформації, процесами комп'ютеризації та інтернетизації майже усіх сфер як суспільного, так і особистого життя; по-четверте, зміною класичних засобів дослідження постнекласичними, у наслідок чого принцип одномірного аналізу заміщується поліпарадигмальним принципом дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До аналізу туризму, як свідчить наукова література, звертаються фахівці з економіки, географії, статистики, менеджменту, управління. Теоретичні та методологічні аспекти туристичної діяльності викладені в працях багатьох вітчизняних вчених, зокрема Г. В. Балабанова, А. В. Вершицького, І. І. Винниченка, Л. В. Воротиної, Н. А. Гук, Г. В. Долгополової, О. П. Корольчук, Н. В. Страчкової, Т. І. Ткаченко, С. Ю. Цьохла, Л. М. Шульгіної та інших. У зазначеному дослідницькому полі «туризм» аналізується як сфера бізнесу, як туристичний продукт, матеріальні та нематеріальні послуги, управління персоналом, сфера невиробничої праці, дозвілля тощо. Особливої уваги заслуговують рекомендації парламентських слухань на тему: «Розвиток туристичної індустрії як інструмент економічного розвитку та інвестиційної привабливості України», схвалені Постановою Верховної Ради України від 13 липня 2016 року № 1460-VIII, де йшлося про зміни до Закону України «Про особисте селянське господарство» щодо розвитку сільського зеленого туризму (реєстр. № 2232а) [2].

Проте, з точки зору філософського аналізу, феномен туризму лише починає досліджуватися на сторінках вітчизняних філософських часописів. Водночас у працях закордонних філософів, а саме П. Бурдьє, Е. Гідденса, А. Горц, М. Фука знаходимо важливі теоретичні роздуми щодо туризму і його сучасні інтерпретації.

Формування цілей статті. Розглянути питання специфіки туризму в умовах віртуалізації, технологізації, інтернетизації сучасного суспільства. Проаналізувати виникнення нових неklasичних моделей туристичної діяльності у контексті філософсько-антропологічного виміру. Означити необхідність застосування нової методологічної парадигми для аналізу ситуації сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний туризм виступає важливою невід'ємною ланкою життя сучасної людини, що потребує досконального аналізу. Так, за інформацією Всесвітньої Ради подорожей і Туризму до країн, що у 2016 році здобули найкращі показники у цій сфері, належать Азербайджан, Монголія, Ісландія, Кіпр. Варто підкреслити, що туристична сфера в Україні набуває нового значення. У 2017 році кількість іноземних туристів зросла на 8,7% у порівнянні з 2016 роком (5,8 млн.) і складала 6,3 млн. лише за перше півріччя 2017 року [3]. Урядом України схвалена «Стратегія розвитку туризму та курортів» на період до 2026 року. Документ розроблено з метою створення привабливих умов для забезпечення прискореного розвитку сфери туризму і курортів, їх перетворення у високоефективну, інтегровану у світовий ринок галузь. Водночас запровадження Стратегії стосується й проблеми забезпечення безпеки та захисту туристів, а також виконання Україною законодавства ЄС у сфері туризму [4].

Варто підкреслити, що не зважаючи активну участь держави, проблеми дослідження сучасного стану туристичної галузі в Україні та перспектив її розвитку в майбутньому залишаються актуальними, що відповідає мінливості зовнішнього середовища. Не відкидаючи загальноновизнаного тлумачення понять «туризм» та «турист» зазначимо, що в сучасному інформаційному суспільстві все ж відбулася певна трансформація цих понять. Туризм виступає особливою сферою життєдіяльності, де має місце пізнання й професійна компетентність, і співставлення з життям «Іншого», і прилучення як до культури в її найрізноманітніших проявах, так і до міжкультурних зв'язків. Ця ситуація потребує відповідного теоретичного осмислення.

Сучасна дослідниця В. Шамрай зазначає, що «неусталеність понятійного визначення сучасного суспільства є сигналом не тільки

про відсутність теоретичної єдності його розуміння. Цим засвідчується також характерна особливість сучасної суспільної практики, що полягає у відсутності цілеспрямованості трансформації суспільства. Як би не визначати соціальний порядок сучасного життя, він є порядком, що складається цілком спонтанно, силою наявних економічних, соціально-політичних, культурних умов та процесів» [5, с. 91].

Ці обставини впливають на розуміння туризму як у теоретичному, так і практичному сенсах. Сучасні дослідники для аналізу явищ соціальної дійсності все частіше оперують поняттям «диспозитив». Уперше поняття «диспозитив» для аналізу знання та влади запропонував М. Фуко. Спираючись на думку М. Фуко, сучасний харківський дослідник Д. В. Петренко вважає, що це поняття має евристичний потенціал для з'ясування різноманітних ліній, що конструюють уявлення того чи іншого соціального феномену у взаємозв'язку з культурою, суспільством, людиною. Цей сенс поняття «диспозитив» відповідає можливості «поширення» / окреслення феномену туризму в його різних модифікаціях в залежності від суб'єкту, типу суспільства, культури. Такий погляд співпадає з точкою зору сучасного італійського філософа Джорджіо Агамбена: «Я означив би диспозитивом будь-яку річ, якій притаманна здібність залучати, визначати, перетинати, моделювати, контролювати і гарантувати поведінку, жестикуляцію, думку та дискурси живих людей» [6, с. 26]. Поняття «диспозитив» у контексті дослідження туризму як особливої сфери життєдіяльності людини набуває філософсько-антропологічного виміру. Ідеться про нове співвідношення елементів системи «людина – туризм».

Феномен туризму не є здобутком XIX чи XX століть, коли він набуває масового характеру чи постає «спеціальним», адже праобразом туризму є такі моделі, як паломництво, Олімпійські ігри, торгівля, дипломатичні та релігійні місії. Саме така точка зору присутня в публікаціях з питань історичного аспекту розвитку туризму.

У процесі історичного розвитку поняття «туризм» і «турист» неодноразово зазнавали змін і доповнення. Як зазначають дослідники, одне з перших визначень поняття «турист» належало Комітету експертів з питань статистики Ліги Націй (1937), що отримало міжнародне визнання і майже не змінилося. Сьогодні у міжнародній практиці широко використовується визначення, надане Римською конференцією 1963 року і схвалене СОТ (Світова організація торгівлі): «Туристи – це всі особи, які прибувають у країну, яка не є країною їхнього постійного місця проживання, у будь-яких цілях, за винятком

здійснення трудової діяльності». Цим поняття об'єднуються особи, що перебувають у даній країні, щонайменше, 24 години з метою, по-перше, використання вільного часу (розваги, канікули, розподіл, навчання, спорт, релігія тощо); по-друге, інтереси справи, сімейні питання, місії, з'їзди, симпозиуми, конференції; по-третє, екскурсанти, по-четверте, особи, що перебувають у даній країні менше 24 годин («тимчасовий відвідувач», включаючи учасників морських рейсів). Таке уточнення поняття «турист» (з невеликими доповненнями) застосовується в більшості країн світу і ґрунтується на Класифікації подорожуючих осіб [7].

У сучасній довідковій літературі з філософії визначення вищезазначених термінів відсутнє. Базовим залишається означення туризму як подорожі групи осіб чи особи в певну країну чи географічне місце, що відрізняється від місця їхнього постійного проживання, терміном від 24 годин до 6 місяців протягом одного року.

На нашу думку, таке визначення є депо спрощенням щодо розуміння такого феномену як туризм, адже останній є досить багатоманітним. Виокремлюють внутрішній і зовнішній, пізнавальний, оздоровчий, шоп-туризм тощо. Ці види туризму пов'язані з життєдіяльністю людини, тому саме в такій площині варто визначати туризм саме в філософсько-антропологічному сенсі.

Туризм як сфера життєдіяльності, як поєднання феноменів «жити» та «бути», концентрує в собі прагнення, турботу людини про себе. Туризм є антропологічним за своєю природою. Здійснюючи цю форму життєдіяльності, людина водночас розкриває свою сутність, природу, являє існування в соціумі у взаємодії з іншими суб'єктами, спілкується. У цьому контексті звернемося до класичної праці Альберта Камю «Бунтівна людина», де мислитель зазначає, що людина постає єдиною істотою, яка відмовляється бути тим, ким вона є. Продовжуючи цю думку, зазначимо, що людина – це істота, котра самостворюється особливими засобами, які відсутні у бутті природі (Б. О. Майер). Розуміння туризму як особливої сфери життєдіяльності людини спирається на положення іспанського філософа Х. Ортеги-і-Гассета: «Бути людиною – значить бути життєвим завданням, грізною, ризикованою пригодою на межі самого людського буття. Зазвичай я кажу, що людина – це драма. А драма, як правило, передбачає невизначеність щодо майбутнього, коли кожен новий прийдешній мить сповнений загроз і тривоги» [8].

Історичний генезис засвідчує, що туристичні практики беруть свій початок в давні часи. Вони презентують себе як «мандрівництво»,

як практики відкриття нових країн, нових «земель». І тому не є випадковим характеристика людини як людини-номада, людини, що відкриває для себе нові світи життя, збагачуючи себе, свій світоглядний простір, вступаючи в діалог з іншим: світом, суспільством, культурою тощо.

Тип людини-номада в нашій культурі втілює Г. С. Сковорода. Мандруючи від одного міста до іншого, він не лише пізнав світ, він знаходився у комунікації з ним. Ця комунікація була досить різноманітною: з природою і суспільством, з високоосвіченими і простими людьми, з історичними пам'ятками, з народною творчістю, піснями, музикою. Г. С. Сковорода – філософ-мандрівник. Виходячи з цих настанов, вперше в Україні знайшов своє втілення новий проєкт туризму: «Стежками Г.С. Сковороди», який організував Національний літературно-меморіальний музей Г. С. Сковороди за участі кафедри ЮНЕСКО «Філософія людського спілкування» та соціально-гуманітарних дисциплін Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка [9].

Туризм у такому сенсі завжди є засобом комунікації. Конфігурація туризму у наш час інтенсивних глобалізаційних процесів не є усталеною, бо в ньому поєднуються різні моделі життєдіяльності і культури. Прикладом може слугувати технічна цивілізація, яка загострила колізії людського буття. Так, у жовтні 2017 року ЗМІ повідомили, що у світі з'явився перший робот, якому офіційно надано громадянство. Цим роботом став жіноподібний робот на ім'я Софія, який був створений компанією Hanson Robotics, а громадянство йому надала Саудівська Аравія. Один із найвідоміших вчених нашого часу Стівен Гокінг зазначив, що створений людиною штучний інтелект несе у собі загрозу саме своєю здібністю до самовдосконалення. На його думку, люди будуть нездатні конкурувати з ним унаслідок повільної біологічної еволюції. Навіть генна інженерія не може захистити ситуацію – вона розвивається досить неквапливо. У наш час звичайні комп'ютери дуже швидко «збільшують» свою «технічність» та пам'ять.

Людина в умовах технологічної цивілізації одержала новий засіб, за допомогою якого здійснює туризм, не покидаючи ні власної країни, ані власної домівки. Ідеться про Всесвітню мережу Інтернет. Відтепер людина може тут-і-зараз милуватися історичною красою Риму та Парижу, багатоповерхівками Нью-Йорку, сніговим простором Аляски. І в такій ситуації актуальним постає питання про економічний ефект нового малюнку, нової конфігурації туризму. Людина стає

Інтернет-туристом. Це принципово новий суб'єкт туризму. В Інтернет-середовищі людина відчуває себе одночасно і спостерігачем, і учасником подій, причому виконує ці ролі не послідовно, а одночасно.

Виникають неklasичні характеристики Інтернет-туризму: мінливість контенту, короткочасність, дублювання, віртуальність. Це досягається на підставі широкого і різноманітного запровадження новітніх технологій, за допомогою яких відбувається подорож. Виникають форми та засоби життєдіяльності людини, які не були відомі до появи інформаційного суспільства (М. Маклюєн). Ці форми вимагають всебічного аналізу.

Технологія в сучасному світі у її широкому розумінні є найважливішим фактором, що визначає розвиток усіх сфер життєдіяльності як людини, так і суспільства. За її допомогою людина підключається до світів, які є їй чужими, долає час та простір. Відтепер людина може бути присутньою он-лайн. У результаті – неможливе стає втіленням. Людина перетворюється на своєрідного «навігатора», завданням якого є постійний пошук і проектування туристичного простору. Тому не випадково дослідники зазначають, що технологічна перспектива найближчих десятиліть, а також пов'язана з цим метаморфоза *human being* може перетворити сучасну людину на новий вид, котрий можна визначити як *eHomo*. Означена перспектива змінить класичне, традиційне розуміння туризму. І таке прогнозування не можна не враховувати в умовах технологічної цивілізації, бо виникає питання: «Якою стане конфігурація взаємозв'язку «людина – туризм»?». Відбувається трансформація як туризму, так і людини – суб'єкту туризму. Вивчення загрозливих проявів впливу нових реалій на людей дозволив Р. Курцвайлу виявити факт експоненціального прискорення часу і показати до яких помилок призводить «лінійне» розуміння майбутнього і навіть сьогодення [10]. Так, М. Ямпольський [11] зауважує, що людина сучасності не лише занурена у технологічне поле, вона постає його інтегрованою часткою. Технологічна інтеграція людини досить широка – від штучних органів, клонування до комп'ютерів. У своєму найрадикальнішому проекті вона перетворюється на симбіоз людини-машина. Це стосується й аналізу інноваційних форм та засобів технологізації туризму, використання Інтернет-технологій у цьому процесі. Виникає питання: чи можливо до різновиду Інтернет-туризму віднести використання соціальних мереж чи «блукання» соціальними мережами. На початку ХХІ століття природний туристичний простір,

який метафорично можна означити як простір «планети Земля», що включає найрізноманітніші складові, змінюється на туристичний простір екрану/монітору комп'ютера. Це нова обставина, що не була відома в минулому. Вважаємо слушною думку М. Ямпольського, що саме екран є тим технологічним протезом, котрий дозволяє спроектувати образ свідомості поза людиною. Саме на екрані постійно відбувається синтез свідомостей, коли один аспект образу синтезується з іншим.

Екран призводить до появи «людини, що клікає», людини, що отримує можливість «блукати» безмежним простором Інтернету, безмежним «туристичним простором». Людина постає туристом, що не покидає власної домівки. Така модель туризму усуває існуючі обмеження: залежність від транспорту, фінансові та часові обмеження тощо. Інтернет-туризм трансформує класичні характеристики, як-от необхідність присутності в іншому місці, ніж місце постійного проживання. Такий туризм здійснюється поза звичною моделлю надання туристичних послуг.

Технологізація призводить до нової конфігурації специфічного туристичного простору, розподілу вільного часу, відпочинку, призначення туризму, його сенсів. Важливою для такого аналізу постає думка Р. Рорті, котрий підкреслює, що «у нашому повністю темпоралізованому світі, де зникли надії на впевненість і незмінність, призначення філософії полягає а наведенні мостів, у «примиренні старого і нового» у тому, щоб «бути чесними посередниками між поколіннями», між сферами культурної активності і між традиціями» [12, с. 34]. Водночас Р. Рорті стверджує стирання меж філософії дозволяє по-новому підходити до вирішення наявних проблем, адже дилетант, маючи право на помилку, тим самим наголошує існування певної свободи, що постає своєрідною причиною прогресу. Ця ідея мислителя резонує з питанням: «Чого насправді людина бажає?». Це питання, на перший погляд, є досить поверхневим, проте в умовах глобалізації та технологізації сучасності воно привертняється до пошуку та надання сенсу життя.

Висновки. Співставлення класичної і неklasичної моделей туризму дозволяє зазначити, що сьогодні визначення туризму як об'єкту дослідження вимагає оновленої методології із урахуванням зазначених змін. У дослідницькій літературі з питань туризму він тлумачиться як відвідування інших країн, сфера відпочинку, невиробничої праці, як складова духовного виробництва та культурного капіталу. Проте нові реалії сучасного суспільства

потребують урахування кореляції з технологізацією, комп'ютеризацією, інтернетизацією, віртуалізацією життя людини в умовах інформаційного суспільства.

Таким чином, туризм як специфічна форма життєдіяльності в умовах технологічної реальності вимагає переосмислення основних методологічних засад дослідження. Ідеться про філософсько-антропологічний вимір зазначеного феномену. В умовах сучасності відбувається трансформація як моделей туризму, так і збагачення його сенсів, що пов'язано зі зміною усіх ланок життєдіяльності людини і суспільства. Технологічні інновації змінюють як класичні моделі туризму, так і його сенси. Туризм постає чинником, що формує сприйняття «Іншого» / «Чужого» на засадах толерантності в контексті міжкультурних комунікацій, діалогу релігій, культур та цивілізацій.

Література.

1. Пуцентейло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/books_ukr/pucentejlo82.htm.
2. Депутати взяли за реформу туристичної галузі [Електронний ресурс] // Закон і бізнес. – Режим доступу: http://zib.com.ua/ua/124970-deputati_vzialisya_za_reformu_turistichnoi_galuzi_odin_iz_te.htm.
3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України від 12.09.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=19ac1a8c-7ca3-4ada-9eb8-5efc93a559de&title=ZaIPivrichchia2017-KilkistTuristiv-SchoVikhaliVUkrainu-ZroslaNa8-7>.
4. Урядовий портал України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/ua>.
5. Шамрай В. Інституційна криза освіти: соціокультурні виклики сучасності / В. Шамрай // Філософія освіти. – 2015. – № 1(16). – С. 89-103.
6. Агамбен Дж. Что современно? / Под ред. диакона Августина Соколовски ; пер. с итал. – К. : ДУХ І ЛІТЕРА, 2012. – 78 с.
7. Квартальнов В. А. Туризм. Ч. І. [Електронний ресурс] / В. А. Квартальнов // Туризм – Феномен ХХ века. – Режим доступу : http://tourlib.net/books_tourism/kvartalnov_tourism3.htm.
8. Ортега-і-Гассет Х. Людина і люди [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ni.biz.ua/14-16/109153.html>
9. Завєтний С. О. Земним шляхом – до духовного / С. О. Завєтний, О. О. Маляренко, В. Давидов, А. Дудник // Danish Scientific Journal. – 2018. – № 11. – С. 57-61.

10. Эпштейн М. Н. Творческое исчезновение человека. Введение в гуманологию / М. Н. Эпштейн // Филос. науки. – 2009. – № 2. – С. 91-105.

11. Ямпольский М. Экран как антропологический протез [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://royallib.com/book/yampolskiy_mihail/ekran_kak_antropologicheskii_protez.html

12. Рорти Р. Философия и будущее / Р. Рорти // Вопр. философии. – 1994. – № 6. – С. 29-34.

References.

1. Putsenteylo P.R. (n.d.). *Ekonomika i orhanizatsiya turystychno-hotel'noho pidpryyemnytstva* [Economics and organization of tourism and hotel business]. *tourlib.net*. Retrieved from http://tourlib.net/books_ukr/pucentejlo82.htm [in Ukrainian].

2. Deputaty vzyalysya za reformu turystychnoyi haluzi [Deputies undertook the reform of the tourism industry]. *Zakon i biznes – Law and business*. Retrieved from deputati_vzyalysya_za_reformu_turistichnoi_galuzi_odin_iz_te.htm [in Ukrainian].

3. Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy [Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine]. (12.09.2017). *www.me.gov.ua*. Retrieved from <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=19ac1a8c-7ca3-4ada-9eb8-5efc93a559de&title=ZaIPivrichchia2017-KilkistTuristiv-SchoVikhalivUkrainu-ZroslaNa8-7> [in Ukrainian].

4. Uryadovyy portal Ukrainy [Government portal of Ukraine]. *www.kmu.gov.ua*. Retrieved from <https://www.kmu.gov.ua/ua> [in Ukrainian].

5. Shamray V. (2012). Instytutysiyna kryza osvity: sotsiokul'turni vyklyky suchasnosti [Institutional crisis of education: sociocultural challenges of the present]. *Filosofiya osvity – Philosophy of education*, No 1(16), pp. 89-103 [in Ukrainian].

6. Agamben Dzh. (2012). *Chto sovremenno? [What is modern?]*. Deacon Augustine Sokolowski (Ed.). Kyiv: DUKH I LIT'ERA, p. 78 [in Russian].

7. Kvartal'nov V.A. (n.d.). Turizm: Turizm – Fenomen XX veka [Tourism: Tourism – The Phenomenon of the 20th Century]. (Part I). *tourlib.net*. Retrieved from http://tourlib.net/books_tourism/kvartalnov_tourism3.htm [in Russian].

8. Orteha-i-Hasset Kh. Lyudyna i lyudy [Man and people]. *tourlib.net*. Retrieved from http://tourlib.net/books_tourism/kvartalnov_tourism3.htm [in Ukrainian].

9. Zavyetnyy S.O., Malyarenko O.O., Davydov V., Dudnyk A. (2018). Zemnym shlyakhom – do dukhovnoho [Earthly way – to the spiritual]. *Datskiy nauchnyy zhurnal – Danish Scientific Journal*, No 11, pp. 57-61 [in Ukrainian].

10. Epshteyn M.N. (2009) Tvorcheskoye ischeznoveniye cheloveka. Vvedeniye v gumanologiyu [Relative disappearance of man. Introduction to humanology]. *Filosofskie nauki – Philosophical Sciences*, No 2, pp. 91-105 [in Russian].

11. Yampol'skiy M. (n.d.). Ekran kak antropologicheskii protez [Screen as an anthropological prosthesis]. *royallib.com*. Retrieved from

https://royallib.com/book/yampolskiy_mihail/ekran_kak_antropologicheskii_protez.html [in Russian].

12. Rorti R. (1994). *Filosofiya i budushcheye* [Philosophy and the Futur]. (T.N. Blagovoy, Trans.) *Voprosy filosofii – Philosophy and the Futur*, No 6, pp. 29-34 [in Russian].

Анотація.

Пилипенко С.Г., Моїсєєва Н.І., Омельченко Г.Ю. Диспозитиви туризму: розмаїття сенсів.

У статті наголошується на необхідності філософсько-антропологічного аналізу диспозитивів туризму. Проголошується розуміння туризму як специфічної сфери життєдіяльності людини. Зазначено, що відбувається трансформація туризму під впливом технологізації, інтернетизації, комп'ютеризації, віртуалізації усіх сфер життєдіяльності людини в умовах інформаційного суспільства. З'являються нові моделі туризму поряд із традиційними. Виникають нові сенси феномену туризму.

Ключові слова: туризм, людина, життєдіяльність, інформаційне суспільство, трансформація, конфігурація.

Аннотация.

Пилипенко С.Г., Моисеева Н.И., Омельченко Г.Ю. Диспозитивы туризма: разнообразие смыслов.

В статье подчеркивается необходимость философско-антропологического анализа диспозитивов туризма. Предлагается понимание туризма как специфической сферы жизнедеятельности человека. Подчеркивается, что происходит трансформация туризма под влиянием технологизации, интернетизации, компьютеризации, виртуализации всех сфер жизнедеятельности человека в условиях информационного общества. Появляются новые модели туризма — наряду с традиционными. Смыслы феномена туризма становятся все более разнообразными.

Ключевые слова: туризм, человек, жизнедеятельность, информационное общество, трансформация, конфигурация.

Abstract.

Pylypenko S., Moiseeva N., Omelchenko H. Dispositive tourism: a variety of meanings.

The article notes the need for philosophical and anthropological analysis of tourism dispositives. The understanding of tourism as a specific sphere of human activity is proclaimed. It is noted that there is a transformation of tourism under the influence of technologization, internetization, computerization, virtualization of all spheres of human life in the information society. There are new models of tourism along with traditional ones. There are new meanings of the phenomenon of tourism.

Key words: tourism, person, life activity, information society, transformation, configuration.

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

***ПОДОЛЬСЬКА О.В., К.Е.Н., ДОЦЕНТ, ОБЕРЕМОК В.В.,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Постановка проблеми у загальному вигляді. Продуктивне функціонування підприємств залежить від забезпеченості ресурсами та оптимального їх використання. Підприємство розглядають, як сукупність інтересів різних груп, а персонал – як головний елемент всієї системи управління. Першочергово на підприємство впливає робота працівників. Основні джерела процвітання будь-якого підприємства – висококваліфікований персонал, який досконало виконує свою роботу. Всю роботу робітників контролюють і досліджують, щоб робота постійно була стабільною та злагодженою.

Управління персоналом – система заходів, які створюють умови стабільного функціонування, розвитку й ефективного використання працездатності робочої сили на рівні організації [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні основи керівництва персоналом було розглянуто у працях таких вітчизняних науковців, як П. Березівський, О. Бородіна, П. Гайдуцький, В. Герасимчук, О. Гудзинський, В. Данок, Й. Завадський, І. Степаненко, В. Терещенко, В. Юрчишин та багато інших. Вони у власних працях зауважують, що управління персоналом відбувається у формі комплексних програм відповідно до стратегії управління розвитком підприємства з обов'язковим врахуванням основних напрямів сучасної кадрової політики й демографічної ситуації, тенденцій науковотехнічного прогресу, оцінки персоналу та результатів його трудової діяльності, удосконалення роботи з персоналом [2, с. 235].

Формулювання цілей статті. Проаналізувати термін «управління персоналом», розглянути напрямки підвищення ефективності управління в підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління персоналом – діяльність, направлена на досягнення цілей фірми завдяки правильному використанні людських ресурсів. В XX столітті відбувся перегляд ідеї «управління персоналом». Замість жорстоких відносин між робітником і роботодавцем прийшла атмосфера співпраці.

Вважають, що головним ресурсом підвищення ефективності виробництва, збільшення обсягів виробництва та поліпшення продуктивності роботи працівників та фондовіддачі є раціональне використання трудових ресурсів.

Наразі в Україні хочуть змінити застарілу систему управління персоналом, але поки що цей процес є не ефективним. Причиною цього стала недосконала забезпеченість кваліфікованими кадрами. Вони повинні на високому професійному рівні завжди виконувати будь-які завдання. Перед тим, як змінити цю концепцію, буде доречно спочатку створити прозору систему роботи з робітниками. На жаль, система управління персоналом, ефективність якої зменшується з кожним роком все більше, є незмінною, ще з радянських часів[3].

Управління персоналом в підприємствах відбувається за допомогою системи управління персоналом. На думку О.В. Крушельницької система управління персоналом це сукупність взаємопов'язаних елементів, які відрізняються функціонально, але направленні на досягнення загальної мети [4]. М.М. Недашківський вважає, що система управління персоналом є підсистемою системи управління підприємством, інтегрованою та направленою на вирішення загальних цілей організації [5].

Об'єднавши думку О.В. Крушельницької та М.М. Недашківського ми можемо сформулювати визначення системи управління. Система управління – сукупність елементів, які взаємозв'язані між собою, проте повинні відрізнятися цілями, і діяти самостійно та мають бути завжди спрямовані на досягнення загальної цілі.

Вважають, що головною метою є формування необхідної бази кадрів, організовувати ефективне їх використання, моральний, духовний, професійний розвиток.

Можна визначити такі основні функції системи управління персоналом[6]:

- передбачити потреби у персоналі;
- використання персоналу;
- забезпечення персоналом;
- забезпечення розвитку, навчання, перенавчання та підвищення кваліфікації персоналу;
- мотивація праці робітників.

Керуюча система, тобто суб'єкт – об'єднання органів управління й працівників з чіткими масштабами своєї роботи, компетенцією та специфікою виконуючих функцій. Її завжди представляють

лінійними керівниками, які розробляють комплекс економічних й організаційних заходів для використання і відтворення кадрів.

Суб'єктами виступають [7]:

- функціональний управлінський персонал;
- лінійний управлінський персонал.

Керована система або об'єкт – це структура соціально-економічних взаємозв'язків. Керівництво персоналом представляє з себе комплексну систему, частиною якої є напрями, стадії, принципи, типи і форми кадрової роботи.

Об'єктами можуть бути [11-12]:

- робітники;
- робочі групи;
- трудовий колектив.

Основними напрямками є прийом і збереження персоналу, їх професійне навчання і результат, оцінювання роботи кожного працівника, що дає змогу виправити його можливі помилки [8].

Люди є головним елементом системи управління. Вони виступають відразу об'єктом і суб'єктом управління.

Виділяють такі напрями підвищення ефективності управління персоналом [10]:

1. Поліпшення структури управління, децентралізація більшості функцій, передача функцій управління від центральних органів влади до місцевих.

2. Правильне планування робочого місця.

3. Розробка стратегії розвитку підприємства при аналізі її слабких чи сильних сторін.

4. Налагодження інформаційної системи, що дає змогу забезпечити результативне спілкування серед робітників і підрозділів

5. Перегляд системи прийняття рішень, правил управління та заохочування.

6. Більш досконала системи підбору, навчання, оцінки і кадрів, планування в майбутньому кар'єри керівників.

7. Матеріальне мотивація персоналу та постійне спостереження за заробітною платою та будь-яких інших чинників. Це повинно дозволити оцінити сучасний стан проблеми та знайти причини її появи.

8. Введення комплексу заходів, які мають вдосконалити систему ділової оцінки працівників.

9. Перегляд форми або зміна форми контролю.

10. Гарантії та соціальний захист. Мається на увазі, компенсації, поновлення повноважень та інше.

Висновки. Узагальнюючи викладений матеріал ми можемо зробити висновок, що ефективне управління персоналом – це важливий фактор економічного успіху теперішніх установ, інструмент, який використовують для підвищення ефективності та продуктивності роботи персоналу і соціально-орієнтоване управління, спрямоване на кожного конкретного робітника з метою удосконалення його трудової мотивації та задоволення потреб через систему матеріальних стимулів [10].

Щоб підвищити ефективність управління персоналом потрібно неабияку увагу приділяти соціально-психологічним та економічним методам управління, покращити економічний аналіз підприємства, використовувати моральне та матеріальну мотивацію праці, сформувати комфортні соціально-психологічні умови. Крім того, варто звертати увагу на зміцнення освіти і рівень професійної придатності робітників.

Література.

1. Управління персоналом фірми: [Навчальний посібник] / В.І. Крамаренко., Б.І. Холод. – Київ : ЦУА, 2003. – 256 с.
2. Виноградський М.Д. Управління персоналом: [Навчальний посібник] / М.Д. Виноградський, С.В. Беляєва, А.М. Виноградська та ін. – К. : ЦУА. – 2006. – 500 с.
3. Кредісов А.І. Менеджмент для керівників / А.І. Кредісов та ін. – К. : Знання, 2000. – 556 с.
4. Крушельницька О.В. Управління персоналом: [Навчальний посібник] / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К. : Кондор, 2005. – 304 с.
5. Менеджмент персоналу в органах ДПС України: [Навчально-методичний посібник] / М.М. Недашківській, Г.І. Євтушенко, А.П. Гацька, Н.І. Барабанова. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2001. – 252 с.
6. Григор'єв Л. Управління персоналом і регулярний менеджмент / Л. Григор'єв // Робота сьогодні. – 2015. – № 5. – С. 32-34.
7. Сайт Студопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://studopedia.com.ua/1_307859_sistema-upravlinnya-personalom.html
8. Пащенко О.І. Шляхи підвищення ефективності управління керівників та спеціалістів на підприємстві / О.І. Пащенко // Управління розвитком. – 2012. – № 11. – С. 67-68.
9. Островерх О.В. Необхідність управління змінами в організації / О.В. Островерх, О.В. Родіонов // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. Випуск 172 – Харків : ХНТУСГ. – 2016. – С. 62-68.

10. Подольська О.В. Організаційні механізми удосконалення системи мотивації посадових осіб органів публічного адміністрування / О.В. Подольська, К.С. Богомолова // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. Випуск 191 – Харків : ХНТУСГ. – 2018. – С. 171-178.

11. Ronald D. Kay, William M. Edwards and Patricia A. Duffy. Farm Management, 7th Edition. McGraw-Hill, Inc. 2015.

12. Understanding Management, Eighth Edition. Richard L. Daft and Dorothy Marcic. South-Western Cengage Learning, 2014.

References.

1. Kramarenko V.I., & Kholod B.I. (2003). *Upravlinnia personalom firmy [Managing staff staff]*. Kyiv : TsUL, p. 256 [in Ukrainian].

2. Vynohradskyi M.D., Bieliaieva S.V., Vynohradska A.M. et al. (2006). *Upravlinnia personalom [Personnel Management]*. Kyiv : TsUL, p. 500 [in Ukrainian].

3. Kredisov A.I. et al. (2000). *Menedzhment dlia kerivnykiv [Management for managers]*. Kyiv : Znannia, p. 556 [in Ukrainian].

4. Krushelnyska O.V., & Melnychuk D.P. (2005). *Upravlinnia personalom [Personnel Management]*. Kyiv : Kondor, p. 304 [in Ukrainian].

5. Nedashkivskii M.M., Yevtushenko H.I., Hatska L.P., & Barabanova N.I. (2001). *Menedzhment personalu v orhanakh DPS Ukrainy [Personnel management in the bodies of State Tax Service of Ukraine]*. Irpin: Akademiia DPS Ukrainy, p. 252 [in Ukrainian].

6. Hryhoriev L. (2015). *Upravlinnia personalom i rehuliarnyi menedzhment [Personnel Management and Regular Management]*. *Robota sobodni – Work today*, No 5, pp. 32-34 [in Ukrainian].

7. Sait Studopedyia [The site of the Studios]. *studopedia.com.ua*. Retrieved from https://studopedia.com.ua/1_307859_sistema-upravlinnya-personalom.html [in Ukrainian].

8. Pashchenko O.I. (2012). *Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia kerivnykiv ta spetsialistiv na pidpryemstvi [Ways to increase the effectiveness of management of managers and specialists at the enterprise]*. *Upravlinnia rozvytkom – Development management*, No 11, pp. 67-68 [in Ukrainian].

9. Ostroverkh O.V., & Rodionov O.V. (2016). *Neobkhdnist upravlinnia zminamy v orhanizatsii [The need to manage changes in the organization]*. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnogo tekhnichnogo universytetu silskoho hospodarstva imeni Petra Vasylenka: Ekonomichni nauky – Bulletin of Kharkiv National Technical University of Agriculture named after Petr Vasilenko: Economics*, Issue 172, Kharkiv : KhNTUSH, pp. 62-68 [in Ukrainian].

10. Podolska O.V. (2018). *Orhanizatsiini mekhanizmy udoskonalennia systemy motyvatsii posadovykh osib orhaniv publichnogo administruvannia [Organizational mechanisms for improving the system of motivation of officials of public administration bodies]* Visnyk KhNTUSH. Serii : «Ekonomichni nauky». Issue 191, pp. 171-178 [in Ukrainian].

11. Ronald D. Kay, William M. Edwards and Patricia A. Duffy. Farm Management, 7th Edition. McGraw-Hill, Inc. 2015 [in English].

12. Understanding Management, Eighth Edition. Richard L. Daft and Dorothy Marcic. South-Western Cengage Learning, 2014 [in English].

Анотація.

Подольська О.В., Оберемок В.В. Напрямки підвищення ефективності управління персоналом на підприємствах.

У статті наведені теоретичне узагальнення і завдання розкриття змісту процесу управління персоналом, розглянуті напрямки підвищення ефективності управління на підприємствах. Висвітлено ефективність управління персоналом як важливий фактор економічного успіху організації, як інструмент підвищення ефективності та продуктивності. А соціально-орієнтоване управління, спрямоване на кожного конкретного робітника з метою удосконалення його трудової мотивації та задоволення потреб через систему матеріальних стимулів.

Ключові слова: управління персоналом, мотивація, стимул, ефективність, організація, механізм.

Аннотация.

Подольская О.В., Оберемок В.В. Направления повышения эффективности управления персоналом на предприятиях.

В статье приведены теоретическое обобщение и задачи раскрытия содержания процесса управления персоналом, рассмотрены направления повышения эффективности управления на предприятиях. Освещены эффективность управления персоналом как важный фактор экономического успеха организации, как инструмент повышения эффективности и производительности. А социально-ориентированное управление, направленное на каждого конкретного работника с целью усовершенствования его трудовой мотивации и удовлетворения потребностей через систему материальных стимулов.

Ключевые слова: управление персоналом, мотивация, стимул, эффективность, организация, механизм.

Abstract.

Podolska O.V., Oberemok V.V. Directions of increasing the efficiency of personnel management at enterprises.

The theoretical generalization and tasks of disclosing the content of the process of personnel management are presented in the article, directions of increasing the efficiency of management at enterprises are considered. The effectiveness of personnel management as an important factor of the company's economic success as an instrument of efficiency and productivity improvement is highlighted. A social-oriented management, aimed at each particular worker with the aim of improving his labor motivation and satisfaction of needs through the system of material incentives.

Key words: personnel management, motivation, stimulation, efficiency, organization, mechanism.

ЄДИНИЙ СОЦІАЛЬНИЙ ВНЕСОК З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ-ПІДПРИЄМЦІВ: ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ТА ПОРЯДОК СПЛАТИ

***РОМАНЧЕНКО Ю.О., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ***

Постановка проблеми у загальному вигляді. Суб'єкти малого бізнесу необхідні економіці держави з точки зору створення додаткового блага, стимулювання конкуренції створення робочих місць. Самі ці аспекти, на думку зарубіжних дослідників [8], доводять необхідність пільгового режиму в системі оподаткування та страхування.

Внески з єдиного соціального внеску є основним джерелом наповнення Пенсійного фонду України. Виконання фондом своїх зобов'язань із виплати пенсій залежить від отриманих внесків із соціального страхування. Платниками єдиного соціального внеску є фізичні особи підприємці, в тому числі підприємці-платники єдиного податку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття єдиного соціального внеску як економічної категорії, його нарахування та сплати висвітлюються в працях вчених та практиків: Атамаса П.Й., Бутинця Ф.Ф., Макаренко А.П., Сидоренко Р.В. та інших. Дискусійні моменти та наукові проблеми нарахування і сплати соціального внеску, а також складання звітності суб'єктами малого підприємництва завжди перебувають у полі зору українських науковців та практиків.

Формування цілей статті. Основними завданнями публікації є визначення особливостей обліку, нарахування та сплати єдиного соціального внеску з доходів фізичних осіб-підприємців за умов застосування загальної чи спрощеної системи оподаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження. У відповідності до ст. 1 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [1] єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – ЄСВ) – консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Єдиний внесок є обов'язковим платежем, що поєднує в собі декілька внесків на соціальне та пенсійне страхування. Сплачуючи його, підприємцеві нараховується страховий стаж та у випадку настання страхового випадку (безробіття, тимчасової втрати працездатності тощо) держава може надати йому відповідне матеріальне забезпечення.

Єдиний внесок не входить до системи оподаткування, проте процедуру адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування здійснює Державна фіскальна служба України.

Облік підприємців здійснюється у відповідності до ст. 5 Закону «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» № 2464 [1] та Порядку обліку платників єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування № 1162 [5].

Взяття на облік фізичних осіб – підприємців здійснюється фіскальним органом за їх місцезнаходженням чи місцем проживання на підставі відомостей з реєстраційної картки, наданих державним реєстратором не пізніше наступного робочого дня з дня отримання зазначених відомостей фіскальним органом. Тобто, для того, щоб стати на облік в якості платника ЄСВ не потрібно вчиняти ніяких додаткових дій, це здійснюється в автоматичному порядку на підставі відомостей реєстраційної картки, яку особа подала реєстратору.

Підприємці, що обрали загальну систему оподаткування, нараховують ЄСВ за ставкою 22 % на суму прибутку від своєї діяльності, що підлягає обкладенню ПДФО (п. 2 ч. 1 ст. Закону № 2464 [1]). При цьому для них уведено два обмеження:

1. Сума ЄСВ не може бути менша мінімального страхового внеску на місяць. Такий мінімум визначається як добуток мінімальної заробітної плати і ставки внеску, установлені законом у місяці, за який нараховується дохід і підлягає щомісячній сплаті. Мінімальний страховий внесок у 2018 р. становить 819,06 грн. (3723,00 грн. x 22 %).

2. Сума ЄСВ не може бути більша внеску, розрахованого з максимальної величини бази нарахування ЄСВ на місяць. Така величина являє собою максимальний дохід на місяць, що дорівнює 15 розмірам мінімальної зарплати (у 2018 р. – 55845,00 грн.). Відповідно максимальна сума ЄСВ у 2018 р. – 12285,9 грн.

Для різних категорій платників ЄСВ серед суб'єктів малого підприємництва законодавчо визначено не лише ставки та розміри внеску, а й терміни сплати та звітні періоди (табл. 1).

Сидоренко Р.В. [6] зазначає, що встановлення з 2017 р. мінімальної місячної суми зобов'язань з ЄСВ незалежно від результатів своєї діяльності є суттєвим недоліком діяльності на загальній системі для підприємців. Оплата ЄСВ лише за фактичними результатами діяльності була суттєвою перевагою діяльності підприємців на загальній системі.

Макаренко А. П. [3] зазначає, що дана ситуація ускладнює стан суб'єктів малого підприємництва на ринку попиту та пропозицій. Зростання податкового навантаження через нарахування ЄСВ одразу вплине на ціну продукції та послуг через збільшення їх собівартості. Збільшене податкове навантаження приведе до тінізації бізнесу та масового скорочення працівників.

На нашу думку, встановлення мінімальної місячної суми зобов'язань з ЄСВ є обґрунтованим з точки зору протидії тінізації бізнесу та ухилення від оподаткування. Якщо підприємець не здійснював діяльність протягом значного проміжку часу (рік чи декілька років), то це є фактом приховування доходів та ухилення від сплати податків та обов'язкових внесків, що шкодить фінансовій безпеці держави в цілому. Небажання сплачувати ЄСВ незалежно від отримання доходу призвело до масового закриття фізичних осіб – підприємців у кінці 2016 р. Крім того, сплата ЄСВ «за себе» для підприємця є гарантією отримання пенсії в майбутньому.

Зазначимо, що сьогодні багато фізичних осіб – підприємців є фейковими. Оскільки під підприємцями з «нульовими» податковими деклараціями, де вказується відсутність доходу, приховуються наймані працівники. Це робиться з метою ухилення від сплати податку з доходів фізичних осіб та військового збору, що є обов'язковими елементами оподаткування виплат найманих працівників.

За результатами вжитих у 2017 р. заходів податкового контролю, до державної реєстрації залучено майже 26000 громадян, що здійснювали підприємницьку діяльність без державної реєстрації, сплати податків та єдиного соціального внеску. Крім того, донараховано у 2017 р. по діючим суб'єктам господарювання 122 млн. грн. [2]. Вважаємо, вищевказане обґрунтовує необхідність введення обов'язкової сплати ЄСВ.

Таблиця 1

**Єдиний соціальний внесок
у фізичних осіб-підприємців у 2018 рік**

Категорія платника	Строк сплати	Мінімальний страховий внесок, грн.		Звітний період
		за місяць	за квартал	
Фізичні особи – підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування	До 20 числа місяця, що настає за кварталом, за який сплачується внесок (19 квітня, 19 липня, 19 жовтня, 19 січня)	819,06	2457,18	Календарний рік (до 10 лютого року, наступного за звітним періодом). Звіт за формою № Д5
Фізичні особи – підприємці, які обрали загальну систему оподаткування	До 20 числа місяця, що настає за кварталом, за який сплачується єдиний внесок (19 квітня, 19 липня, 19 жовтня, 19 січня). Остаточний розрахунок за календарний рік до 10 лютого наступного року	819,06	2457,18	Календарний рік (до 10 лютого року, наступного за звітним періодом). Звіт за формою № Д5
Особи, які провадять незалежну професійну діяльність	До 20 числа місяця, що настає за кварталом, за який сплачується внесок (19 квітня, 19 липня, 19 жовтня, 19 січня). Остаточний розрахунок за календарний рік до 1 травня наступного року	819,06	2457,18	Календарний рік (до 1 травня року, наступного за звітним періодом). Звіт за формою № Д5

Джерело: складено за даними [1, 4, 5]

Фізичні особи-підприємці незалежно від обраної системи оподаткування (загальна чи спрощена) та отримання доходу, зобов'язані сплачувати єдиний соціальний внесок. Від обов'язку сплати ЄСВ звільнені лише окремі категорії підприємців (табл. 2).

Інформацію про пільговий статус підприємця контролюючий органі отримує безпосередньо з Пенсійного фонду. Дана пільга починає діяти з місяці, що настає за тим, у якому набуто пільговий статус. Сплата ЄСВ здійснюється у національній валюті шляхом внесення відповідних сум внеску на рахунки органів доходів і зборів.

В свою чергу кошти, які акумульовані на рахунках органів Державної фіскальної служби, не пізніше наступного операційного дня автоматично перераховуються після їх зарахування на рахунки Пенсійного фонду, фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Таблиця 2

**Звільненні категорії фізичних осіб підприємців
від обов'язкової сплати єдиного соціального внеску**

<i>Категорія платника</i>	<i>Пільга зі сплати ЄСВ (не сплачують ЄСВ)</i>
Фізичні особи – підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування	1) пенсіонери за віком; 2) особи з інвалідністю, незалежно від факту отримання пенсії або соціальної допомоги; 3) мобілізовані підприємці на весь строк військової служби (за мінусом призваних на військову службу за контрактом та підприємці-резервісти, призвані на навчальні збори)
Фізичні особи – підприємці, які обрали загальну систему оподаткування	

ЄСВ сплачується підприємцем шляхом перерахування безготівкових коштів з його банківського рахунку. Фізична особа – підприємець 1 та 2 груп єдиного податку може сплатити ЄСВ готівково в касі банківської установи. При цьому підприємцю необхідно чітко контролювати реквізити розрахункових рахунків та призначення платежу, оскільки вони є різними для сплати ЄСВ «за себе» та «за найманого працівника».

У 2017 р. територіальними органами Державної фіскальної служби України забезпечено надходження в цілому єдиного соціального внеску у сумі 180,8 млрд. грн. (індикативний показник по єдиному соціальному внеску виконано на 112,3 %), що на 49,0 млрд. грн. більше ніж за 2016 р. Наповнення бюджету від сплати ЄСВ в цілому збільшилося на 1,2 млрд. грн. або 0,7 % (табл. 3).

Таблиця 3

**Динаміка надходжень єдиного соціального внеску
до бюджету України, млрд. грн., 2015-2017 рр.**

<i>Показник</i>	<i>2014 рік</i>	<i>2015 рік</i>	<i>2016 рік</i>	<i>2017 рік</i>	<i>Зміна 2017 р. до 2014 р. (+, -)</i>	
					<i>абсолютна, млрд. грн.</i>	<i>відносна, %</i>
Надходження єдиного соціального внеску	179,6	185,7	131,8	180,8	+1,2	+0,7

Джерело: складено за даними [2]

Аналітики [7] зазначають, що зростання надходжень від сплати ЄСВ свідчить про те, що підвищення розміру мінімальної заробітної плати, а відповідно і єдиного внеску до бюджету, урядом було стратегічно правильним (рис. 1).

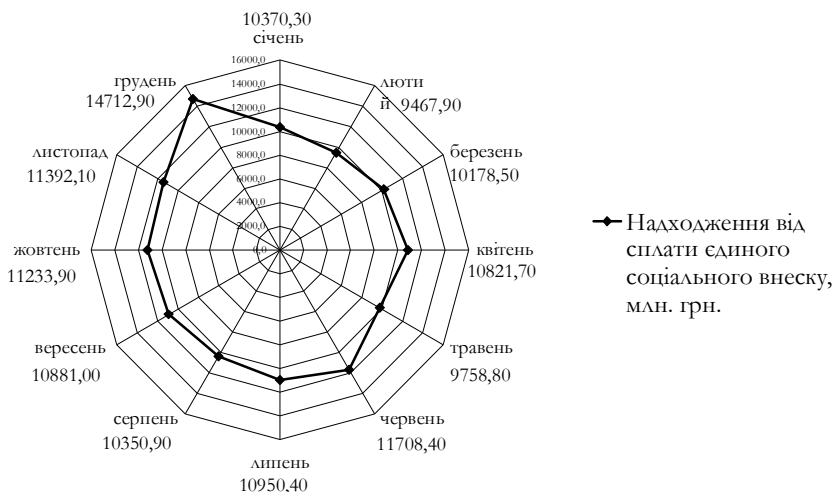


Рис. 1. Надходження від сплати ЄСВ, млн. грн., 2017 р.

Джерело: складено за даними [2, 7]

Кошти від сплати ЄСВ стануть фінансовим ресурсом, за рахунок якого можливе проведення осучаснення пенсій як одного з елементів пенсійної реформи.

Порядок та строки подання звіту по сумах ЄСВ визначені в Порядку формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» № 435 від 04.04.2015 р. [4].

Механізм складання і подання підприємцями звітності з ЄСВ свідчить про те, що самостійно, без відповідної фахової освіти, фізична особа її сформулювати не зможе через складність форм звітності та інструкції з її заповнення [6]. Це зумовлює обов'язкову постійну наявність витрат (офіційних або неофіційних) на працівника, який займатиметься питаннями обліку, оподаткування і звітності суб'єкта малого підприємництва.

Висновки. Оцінюючи загалом систему нарахування та сплати ЄСВ з доходів фізичних осіб - підприємців, варто відзначити її

оптимізацію. Незважаючи на масштабне закриття підприємств «без діяльності» або «нульовиків», держава нічого не втратила окрім зменшення нелегально господарюючих суб'єктів, що регулярно ухилялися від сплати податків та єдиного внеску. Ріст податкового навантаження дав очікувані результати у вигляді незначного наповнення Пенсійного фонду. Скорочення кількості офіційно оформлених працівників шляхом переведення їх на роботу за договорами цивільно-правового характеру або взагалі виведення їх у окремо зареєстровані фізичні особи – підприємці (з метою економії на сплаті або взагалі ухилення від сплати податку на доходи фізичних осіб та військового збору) не впливають на динамічність сплати єдиного соціального внеску до бюджету, що є на сьогодні обов'язковим за будь-якої системи оподаткування підприємця та його діяльності.

Література.

1. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» № 2464-VI від 08 липн. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Звіт державної фіскальної служби України за 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу :: <http://sfs.gov.ua/data/files/223549.PDF>
3. Макаренко А.П. Оцінка реформування єдиного соціального внеску в Україні. / А.П. Макаренко, А.В. Нікулін // Економіка та держава. – 2017. – № 1. – С. 15-18.
4. Порядок формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», затверджений наказом МФВ № 435 від 14 квіт. 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
5. Порядок обліку платників внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, затверджений наказом МФВ № 1162 від 24 лист. 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
6. Сидоренко Р.В. Особливості нарахування та сплати єдиного соціального внеску у фізичних осіб – підприємців // Р.В. Сидоренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2017. – Випуск 24. – С. 141-143.
7. Статистичні дані свідчать про суттєве збільшення надходжень від сплати ЄСВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://news.dtki.ua/labor/social-protection/43053>
8. Crawford C. Small Business Taxation / C. Crawford, J. Freedman [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.ifs.org.uk/mirrleesreview/dimensions/ch11.pdf>

References.

1. Zakon Ukrainy «Pro zbir ta oblik yedynoho vnesku na zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia» № 2464-VI vid 08 lyp. 2010 r. [Law of Ukraine «On the Collection and Accounting of the Single Contribution to the Mandatory State Social Insurance» from July 08 2010, № 2464-VI]. (2010, 08 July). *rada.gov.ua*. Retrieved from: <http://www.rada.gov.ua> [in Ukrainian].
2. Zvit Derzhavnoi Fiskalnoi Sluzhby Ukrainy za 2017 rik [Report of the State Fiscal Service of Ukraine for 2017]. *sfs.gov.ua*. Retrieved from <http://sfs.gov.ua/data/files/223549.PDF> [in Ukrainian].
3. Makarenko A.P. & Nikulin A.V. (2017). Otsinka reformuvannia yedynoho sotsialnoho vnesku v Ukraini [Assessment of the reform of a single social contribution in Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and the state*, No 1, pp. 15-18 [in Ukrainian].
4. Poriadok formuvannia ta podannia strakhuvannykamy zvituv shchodo sum narakhovanoho yedynoho vnesku na zahalno-oboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia», zatverdzhnyi nakazom MFU № 435 vid 14 kvit. 2015 r. [Procedure for the formation and submission by the policyholders of the report on the amounts of the assessed single contribution to the general-mandatory state social insurance from April 14 2015, № 435]. (2015, 14 April). *rada.gov.ua*. Retrieved from: <http://www.rada.gov.ua> [in Ukrainian].
5. Poriadok obliku platnykiv vnesku na zahalno-oboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia, zatverdzhnyi nakazom MFU № 1162 vid 24 lyst. 2014 r. [The procedure for registering contributors to the compulsory state social insurance, approved by the order of the MFU No. 1162 dated November 24, 2014]. (2014, 24 November). *rada.gov.ua*. Retrieved from: <http://www.rada.gov.ua> [in Ukrainian].
6. Sydorenko R.V. (2017). Osoblyvosti narakhuvannia ta splaty yedynoho sotsialnoho vnesku u fizychnykh osobi – pidpriyemtsiv [Features of accrual and payment of a single social contribution to individual entrepreneurs]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu – Scientific Bulletin of Kherson State University*, Issue 24, pp. 141-143 [in Ukrainian].
7. Statystychni dani svidchat pro suttieve zbilshennia nadkhodzen vid splaty YSV [The statistics show a significant increase in revenues from the payment of the SSC]. *news.dtki.ua*. Retrieved from: <https://news.dtki.ua/labor/social-protection/43053> [in Ukrainian].
8. Crawford C., & Freedman J. (n.d.). Small Business Taxation [Electronic resource]. - Access mode: <https://www.ifs.org.uk/mirrleesreview/dimensions/ch11.pdf> [in English].

Анотація.

Романченко Ю.О. Єдиний соціальний внесок з доходів фізичних осіб – підприємців: особливості нарахування та порядок сплати.

Висвітлено механізм нарахування та сплати єдиного соціального внеску з доходів фізичних осіб – підприємців. Оцінено вплив обов'язковості сплати єдиного соціального внеску підприємцями на загальну прибутковість діяльності. Розглянуто результати заходів податкового контролю щодо діяльності фізичних осіб – підприємців та сплати єдиного соціального внеску до бюджету. Проаналізовано динаміку надходження єдиного соціального внеску та його щомісячну структуру. Виявлено основні недоліки та позитивні важелі впливу єдиного внеску на фінансову безпеку держави.

Ключові слова: єдиний соціальний внесок, фізичні особи – підприємці, спрощена система мінімальна заробітна плата.

Аннотация.

Романченко Ю.А. Единый социальный взнос с доходов физических лиц – предпринимателей: особенности начисления и порядок уплаты.

Освещены механизм начисления и уплаты единого социального взноса с доходов физических лиц – предпринимателей. Оценено влияние обязательности уплаты единого социального взноса предпринимателями на общую прибыльность деятельности. Рассмотрены результаты мероприятий налогового контроля в отношении деятельности физических лиц – предпринимателей и уплаты единого социального взноса в бюджет. Проанализирована динамика поступления единого социального взноса и его ежемесячную структуру. Выявлены основные недостатки и положительные рычаги влияния единого взноса на финансовую безопасность государства.

Ключевые слова: единый социальный взнос, физические лица - предприниматели, упрощенная система минимальная заработная плата.

Abstract.

Romanchenko Y.O. The Single social contribution from the income of individuals – entrepreneurs: the features of the calculation and payment procedure.

The mechanism of accrual and payment of a single social contribution from the income of individuals – entrepreneurs is covered. The influence of the obligatory payment of a single social contribution by entrepreneurs on the overall profitability of the activity is assessed. The results of measures of tax control on activity of individuals – entrepreneurs and payment of a single social contribution to the budget are considered. The dynamics of the receipt of a single social contribution and its monthly structure are analyzed. The main disadvantages and positive levers of the influence of a single contribution to the financial security of the state are revealed.

Key words: the only social contribution, individuals – entrepreneurs, simplified system of minimum wages.

МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

***ТКАЧЕНКО С.Є., к.е.н., доцент,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процеси управління, розробки й обґрунтування інноваційної діяльності знаходяться у центрі уваги світової економічної науки, що перебуває в постійному пошуку нових і вдосконалюванні існуючих способів економічного розвитку. В умовах прискорення процесів глобалізації особливої актуальності набуває проблема підвищення конкурентоспроможності всіх галузей національної економіки на основі інновацій. Інноваційна діяльність як симбіоз творчого, виробничого й комерційного аспектів функціонування підприємств, зобов'язана бути науково обґрунтована для забезпечення заданого економічного ефекту від її застосування. Головним атрибутом такого обґрунтування виступає інноваційний маркетинг.

Практика свідчить, що в сучасних умовах господарювання інноваційна діяльність стає одним з головних факторів розвитку підприємств та установ. Швидкі зміни умов зовнішнього макро- і мікросередовища підвищують ступінь невизначеності бізнесу і потребують від нього адаптаційних дій, мета яких – забезпечення відповідності внутрішніх можливостей розвитку (потенціалу підприємства) зовнішнім. Природним шляхом забезпечення такої відповідності є інноваційна діяльність. Проте вона пов'язана з високим ступенем ризику, який стримує інноваційну активність українських підприємств. Однак ті підприємства, що не створюють і не впроваджують інновації, ризикують ще більше. Нездатність вести інноваційну діяльність призводить до неможливості адаптуватися до змін умов зовнішнього середовища з усіма наслідками, які витікають з цього. На світовий ринок щорічно виводиться близько 100 тис. найменувань нових продуктів, з яких лише 2 % є справжніми інноваціями, однак комерційного успіху досягають не більше ніж 25 % [11].

Згідно з результатами досліджень Р.Г. Купера [16], близько 75 % ідей нових товарів генерується на основі аналізу потреб ринку, при цьому 75 % їх ринкових невдач пояснюються, у більшості, дією ринкових факторів.

Відповідно, служба маркетингу повинна займатися аналізом ринкових загроз і можливостей інноваційного розвитку, вибором їх оптимальних варіантів, які відповідають потенціалу конкретного підприємства і зовнішнім умовам, визначенням цільових ринків (їх сегментів чи ніш) для реалізації відібраних варіантів або формування нового цільового ринку. Тобто, інноваційна діяльність потребує взаємоузгодженого виконання робіт зі створення і виготовлення інновацій, а також їх маркетингового супроводу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика маркетингового забезпечення інноваційної діяльності досліджувалася багатьма зарубіжними і вітчизняними науковцями. Засадничі аспекти маркетингу інновацій викладено в працях Ф. Котлера [14], Д. Кревенса [15]. Серед фахівців, які в своїх працях виділяють маркетинг як один з найважливіших факторів успіху інноваційної діяльності, слід зазначити таких як: Л.В. Балабанова [1], И. Березин [2], Н.В. Білоцерківська [4], Г.Я. Гольдштейн [5], М.М. Єрмошенко [7], Н.С. Ілляшенко [8], С.М. Ілляшенко [9, 10, 19], Б. Кисельов [11], Н.Ю. Коніна [12], О.П. Костіна [13], М.Я. Матвійв [17], Я.С. Матковська [18], А.Н. Оголева [20], А.Ф. Павленко [21], М. Портер [22] та ін. Ними глибоко опрацьовані методологічні та теоретико-методичні засади маркетингу інновацій та інноваційного маркетингу. Проте прикладні аспекти застосування методів та інструментів маркетингу інновацій, а також інноваційних інструментів маркетингу в інноваційній діяльності вітчизняних товаровиробників залишилися недостатньо дослідженими.

Формулювання цілей статті. Виконати аналіз ролі і місця маркетингових інновацій у інноваційній діяльності вітчизняних підприємств та установ, окреслити коло інструментів і методів маркетингу які вони застосовують.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному її рівню в країнах, що стали на шлях інноваційного розвитку. Особливе занепокоєння викликають низькі показники, що характеризують інноваційну діяльність у промисловості, стан якої безпосередньо впливає на темпи розвитку практично усіх галузей економіки.

За наявними даними [3] упродовж 2012-2014 рр. частка промислових підприємств України, які займалися інноваційною діяльністю, становила 14,6 %, у т.ч.: здійснювали технологічні інновації – 9,5 % (5,2 % – продуктові та 7,2 % – процесні), не технологічні – 8,6 % (4,7% – організаційні та 6,4 % – маркетингові). У 2015 р. згідно [6] частка підприємств-інноваторів становила 17,3 %. Проте там же зазначено, що у зв'язку зі змінами в організації та проведенні державного статистичного спостереження щодо інноваційної діяльності промислових підприємств безпосереднє порівняння даних за 2015 р. з аналогічними даними попередніх років є некоректним.

У будь-якому випадку кількість підприємств, які не займаються інноваційною діяльністю, значно перевищує кількість підприємств-інноваторів, а це свідчить про поглиблення розриву з країнами лідерами інноваційного зростання.

У табл. 1 зазначено основні фактори які суттєво впливали на рішення підприємств розробляти і реалізовувати інноваційні проекти або стримували здійснення інноваційної діяльності упродовж 2012-2014 рр.

З табл. 1 слідус, що найвагомішим фактором, який перешкоджає підприємствам здійснювати інноваційну діяльність є те, що вони не відчують необхідності в ній. Проте, як зазначено у вступі, саме інновації і інноваційна діяльність є ефективним засобом забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємств на ринку, який дозволяє адаптуватися до перманентних змін умов зовнішнього макро- і мікросередовища, а в ідеалі – програмувати ці зміни. У цій ситуації маркетинг інновацій надає можливість ідентифікувати ринкові можливості і загрози і у співставленні з сильними і слабкими сторонами діяльності підприємства визначити напрямки інноваційної діяльності, які дозволять реалізувати сприятливі можливості і уникнути чи протидіяти несприятливим. А маркетингові інновації (нові інструменти і методи маркетингу) дозволять просувати інновації на ринку і задовольняти запити споживачів кращим ніж конкуренти способом. Згідно [8], маркетинг інновацій і маркетингові інновації слід розглядати у сукупності як інноваційний маркетинг, що передбачає виявлення нових потреб і запитів споживачів (чи формування їх – для радикальних інновацій) та застосування інноваційних маркетингових інструментів їх задоволення.

Таблиця 1

**Основні фактори, що перешкоджають
інноваційній діяльності промислових підприємств**

Фактори	Частка, %
Немає вагомих причин здійснювати інновації	82,2
у тому числі через:	
– низький попит на інновації на ринку	6,0
– попередні інновації	3,9
– низьку конкурентоспроможність підприємства на ринку	3,0
– відсутність хороших ідей або можливостей для інновацій	7,4
Можливому впровадженню інновацій перешкоджають вагомі чинники	17,8
у тому числі:	
– відсутність коштів у підприємства	11,4
– відсутність кредитів або прямих інвестицій	6,1
– відсутність кваліфікованих працівників на підприємстві	1,7
– труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій для інновацій	5,8
– відсутність партнерів по співпраці	1,9
– невизначений попит на інноваційні ідеї	2,1
– занадто велика конкуренція на ринку	4,3

([3], адаптовано)

Істотність змін інноваційного маркетингу відображається через його переваги. Основним завданням такого маркетингу є не тільки збільшення попиту на інноваційну продукцію, але й намагання впливати на нього так, щоб він відповідав пропозиції, тобто розробляти й пропонувати споживачам саме те, чого вони потребують. Для вирішення цього завдання, розглянемо основні переваги інноваційного маркетингу. По-перше, охоплення значно більшої цільової аудиторії. По-друге, максимальні можливості для таргетування аудиторії, тобто фокусуванні рекламної компанії на конкретному сегменті цільової аудиторії. По-третє, інтерактивна взаємодія, що дозволяє отримати зворотній зв'язок на відміну від інших маркетингових інструментів, коли робота з аудиторією вибудовується в односторонньому форматі.

Таким чином, інноваційний маркетинг являє собою нову концепцію ведення бізнесу, що передбачає використання в процесі розповсюдження продукції принципово нових методів. Такі методи є ефективнішими порівняно з традиційними маркетинговими стратегіями, охоплюють значно більший відсоток цільової аудиторії та

дозволяють краще реалізовувати цілі підприємства, основними з яких є зростання обсягів продажу продукції та максимізація прибутку.

Діяльність інноваційного маркетингу поширюється не тільки на просування на ринок нових продуктів (виробів чи послуг), але і на просування на ринок нових технологій (продаж ліцензій на винаходи та ноу-хау, закладені в новий продукт або в технологічний процес, а також в обладнання для його виготовлення). Як зазначено в [1, с. 109], нові технології (окрім ліцензій) можуть продаватися в формі: командирівання на платній основі працівників носіїв відповідного ноу-хау; виконання замовлень на підрядні наукові розробки (дослідно-конструкторські і проектно-технологічні); надання інжинірингово-консультаційних послуг; продажу освітніх послуг, що мають на меті навчання персоналу замовника знанням і навичкам, які втілюються в нові технології тощо.

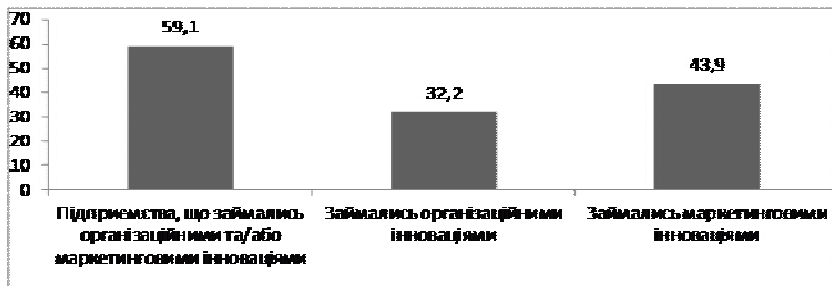
На основі аналізу ринку і ринкових можливостей інноваційного розвитку (методичні засади аналізу, з урахуванням факторів неповної визначеності і ризику викладено у [10]) розробляють маркетингову стратегію створення і просування (впровадження) інновацій на ринок, сутність якої полягає в забезпеченні відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім умовам як на даний момент, так і на перспективу. Важливу роль у цій стратегії відіграють нові методи і інструменти маркетингу, які підвищують шанси на сприйняття нової продукції споживачами, забезпечують можливості реалізації наявних конкурентних переваг і перемоги в конкурентній боротьбі.

Діяльність зі створення і впровадження маркетингових інновацій впливає на продуктивність підприємства, його можливості виходу на нові національні і зарубіжні ринки (їх сегменти або ніші). У цьому аспекті важливим є аналіз діяльності вітчизняних промислових підприємства з впровадження маркетингових інновацій.

На рис. 1 подано дані, що характеризують впровадження підприємствами України організаційних і маркетингових інновацій.

Зважаючи на різноманіття інноваційної продукції, для її просування на ринок кожне підприємство розробляє свою маркетингову стратегію інноваційного розвитку. Як зазначає Д. Кревенс, кожен товар потребує своєї програми маркетингових заходів, яка відображає специфіку товару [15]. Маркетологи, що її розробляють, повинні мати комплекс знань і умінь у галузі створення цінності для покупців за рахунок надання їм нових продуктів (виробів та послуг) вищої ніж у традиційних продуктів якості, розроблення

(використання) новітніх інструментів і методів просування і збуту продукції, комерціалізації інновацій, тощо. Вони повинні вміти будувати і підтримувати довгострокові взаємовигідні відносини зі споживачами.



у % до усіх інноваційно-активних підприємств

Рис. 1. Частки підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації у 2012-2014 рр., [3]

На думку Я. Матковської, поява маркетингу інновацій обумовлена, по-перше – об'єктивними, не залежними від маркетингової діяльності обставинами (глобальні умови розвитку конкуренції на світових ринках, перспективні обставини переходу до інноваційних технологій, ринкові обставини, що вимагають розвитку інноваційної діяльності тощо), по-друге – власне маркетинговими обставинами, які «визначаються необхідністю як розвитку маркетингу в цілому, так і формування специфічних маркетингових підходів» [18]. Його особливості обумовлені двома факторами: наявністю нових продуктів; наявністю нових операцій (технологій), що виставляються на продаж.

Використання тієї чи іншої маркетингової стратегії інноваційного розвитку залежить також від особливостей інноваційної продукції, ступеня насичення ринку її аналогами (якщо вони є), можливістю постійно оновлювати асортимент продукції, що випускається, відповідно до змін умов зовнішнього мікро- і макросередовища. При цьому необхідно враховувати, що в умовах прискорення темпів НТП та жорсткої конкуренції нові технології ведуть до скорочення життєвого циклу продуктів і термінів їх комерціалізації. Це обумовлює прогнозування тривалості інноваційного і життєвого циклу (їх етапів) нового продукту,

розроблення на цій основі планів створення і виведення на ринок його модифікацій, або принципово нових продуктів, що задовольняють існуючі потреби новим способом (мобільні телекомунікаційні пристрої, що замінюють традиційні засоби комунікації), або формують нові потреби (3D-принтери, що надають принципову можливість «друкувати» людські органи із її стовбурових клітин) [9].

Тобто тип стратегії інноваційного розвитку обирають спираючись на знання про етапи інноваційного та життєвого циклу нової продукції (у масштабах галузі, оскільки продукція для аналізованого підприємства може бути новою, проте для галузі – відомою).

Відносно інноваційної діяльності підприємств України, то у [3] зазначено, що майже 75% організацій які використовують в своїй діяльності технологічні інновації, інвестували кошти в нові машини, обладнання та програмне забезпечення для розроблення нових або удосконалення вже існуючих виробів та послуг. При цьому близько 25 % з них направили свої зусилля на впровадження нових продуктів, або кардинальне оновлення традиційних продуктів та процесів. Згідно з наявними даними кожне п'яте підприємство проводило навчання та підготовку персоналу для поліпшення традиційних продуктів і процесів, або розроблення і впровадження нових. На рис. 3 подано дані, що характеризують особливості інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, які впроваджували технологічні інновації.

У 2014 р. близько 80 % від загального обсягу інноваційних витрат організацій скеровувалося на купівлю машин, обладнання та програмного забезпечення і лише біля 9 % – на виконання внутрішніх НДР, по 4 % – на придбання зовнішніх знань і зовнішніх НДР [3]. Управління цим процесом (придбанням і використанням нових знань) є завданням маркетингу знань, який дозволяє визначити перспективні напрями продукування (придбання) нових знань, а також напрями їх ефективного використання (комерціалізації) [9].

У 2015 р. фінансування інноваційної діяльності в основному здійснювалося за рахунок власних коштів (близько 97,2 % загального обсягу фінансування, у 2014 р. – близько 90 %), частка інших джерел є вкрай незначною: іноземних інвесторів – 0,4%; бюджетних коштів – менше 0,4 %; інших джерел – близько 2 % [6].

Важливим аспектом інноваційного маркетингу є пошук партнерів для інноваційної діяльності (постачальників, посередників, споживачів, кредитно-фінансових установ тощо). Їх зацікавленість у

інноваціях, які підприємство може створити, істотно підвищує його шанси на комерційний успіх. З цих позицій важливим завданням маркетингу є виявлення (формування) інтересів можливих економічних контрагентів (суб'єктів інноваційного процесу) і їх урахування як у характеристиках створюваної продукції, так і методах її просування і збуту.

Висновки. Узагальнення викладеного свідчить, що інноваційна діяльність підприємств потребує відповідного маркетингового супроводу. За допомогою інструментів маркетингу визначають перспективні напрями приведення потенціалу підприємства у відповідність до умов зовнішнього середовища, які постійно змінюються (стратегічний аспект маркетингу інновацій). Тобто напрями створення і впровадження інновацій (нових продуктів, технологій їх виготовлення, методів управління тощо) які дозволяють адаптувати діяльність підприємства до змін умов зовнішнього макро- і мікросередовища. На сьогоднішній день в Україні найактуальнішим питанням залишається необхідність активізації інноваційної маркетингової діяльності. Перехід до інноваційного типу економічного зростання є необхідною умовою входження у світову економічну систему. А це передбачає цілеспрямовані зусилля держави з метою формування сприйнятливої до інновацій економічної системи, створення такого механізму економічної взаємодії підприємств, за якого б конкурентні переваги здобувалися лише завдяки активній інноваційній діяльності і ефективним інноваційним рішенням.

Аналіз наявних статистичних даних щодо застосування методів і інструментів маркетингу на інноваційних підприємствах показав, що маркетинг відіграє важливу роль у забезпеченні ефективності їх інноваційної діяльності. Проте масштаби його застосування є недостатніми. Так лише 43,9 % інноваційно активних підприємств впроваджували маркетингові інновації, хоча (як свідчать результати проведеного аналізу) інструменти і методи маркетингу інновацій і маркетингу знань застосовували практично всі підприємства, що впроваджували технологічні інновації. Зважаючи, що частка інноваційно активних становить 17,3 % від загальної кількості підприємств можна зробити висновок про недостатню увагу їх керівників до маркетингових інновацій. А це не дає змоги своєчасно зреагувати на зміни умов ринкового середовища, виявити і проаналізувати ринкові можливості і загрози і знайти шляхи виживання і розвитку в нових умовах. Тобто, окреслити напрями

інноваційної діяльності які дозволять визначити і посилити порівняльні конкурентні переваги вітчизняних підприємств на національному і міжнародних ринках, забезпечити умови їх інноваційного зростання. Відповідно, необхідним є посилення уваги до використання інструментів маркетингу вітчизняними товаровиробниками.

Подальші дослідження повинні бути спрямованими на наукове обґрунтування раціональних шляхів застосування інструментів маркетингу інновацій для підвищення ефективності інноваційної діяльності вітчизняних товаровиробників.

Література.

1. Балабанова Л.В. Маркетинг: [Учебник] / Л.В. Балабанова. – Донецьк: ГНОМ-ПРЕСС, 2002. – 462 с.

2. Березин И. Рынок маркетинговых исследований и консалтинга: состояние, проблемы, перспективы / И. Березин // Практический маркетинг. – 2011. – № 2. – С. 3-8.

3. Білоконь О.І. Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства [Електронний ресурс] / О.І. Білоконь. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/metaopus/2015/1-2_07_02_01_2015.htm.

4. Білоцерківська Н.В. Маркетингові інновації: підходи, види, утримання і використання / Н.В. Білоцерківська, О.П. Іванченко // Вісник ОДУ. – 2014. – № 4 (165). – С. 207-214.

5. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент: тенденции, технологии, практика [Электронный ресурс] / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: Изд. ТРТУ, 2002. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m78/5_5.htm.

6. Державна служба статистики України. – 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

7. Єрмошенко М.М. Маркетинговий менеджмент / М.М. Єрмошенко. – К. : НАУ, 2001. – 204 с.

8. Ілляшенко Н.С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств: [монографія] / Н.С. Ілляшенко. – Суми : «Вид-во СумДУ», 2011. – 192 с.

9. Ілляшенко С.М. Інноваційний розвиток: маркетинг і менеджмент знань: [монографія] / С.М. Ілляшенко. – Суми : ТОВ «Діса плюс», 2016. – 192 с.

10. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: [Навчальний посібник] / С.М. Ілляшенко. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Суми : ВТД «Університетська книга»; К. : Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 24 с.

11. Киселев Б. Стратегические факторы успеха маркетинговых инноваций / Б. Киселев, В. Дегтярева // Маркетинг. – 2007. – № 5. – С. 50-59.

12. Кони́на Н.Ю. Маркетинг и конкурентные позиции ТНК / Н.Ю. Кони́на // Маркетинг. – 2009. – № 3. – С. 3-14.
13. Костина О.П. Маркетинг инноваций в промышленности / О.П. Костина // Вестник ТИСБИ. – 2003. – № 3. – С. 45-56.
14. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер; под ред. С.Г. Божук; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
15. Кревенс Д. Стратегический маркетинг / Д. Кревенс. – Москва : Вильямс, 2003. – 512 с.
16. Купер Р.Г. Разработка новых товаров / Р.Г. Купер; под ред. М. Бейкера. – СПб. : Питер, 2002. – С. 434-454.
17. Матвійв М.Я. Інноваційний маркетинг підприємств: [монографія] / М.Я. Матвійв, І.М. Білецька, Ю.П. Гуменюк, С.В. Даниленко; за наук. ред. М.Я. Матвійва. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – С. 71-85.
18. Матковская Я. Коммерциализация рыночных инноваций – парадигма инновационного маркетинга / Я. Матковская // Маркетинг. – 2010. – № 4 (113). – С. 39-46.
19. Научные основы маркетинга инноваций: монография в 3 т. / Под ред. д.с.н., профессора С.Н. Ильяшенко. – Сумы : ООВ «Издательский дом «Папирус», 2013.
20. Оголева Л.Н. Инновационный менеджмент: [Учебн. пособ.] / Под ред. Л.Н. Оголева. – М. : Инфра-М, 2009. – 253 с.
21. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг: [Підручник] / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2003. – 246 с.
22. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер; пер. з англ. – К. : Основи, 1998.

References.

1. Balabanova L.V. (2002). *Marketynh [Marketing]*, Donetsk: HNOM-PRESS, p. 462 [in Ukrainian].
2. Berezin I. (2011). Rynok marketynhovykh doslidzhen' i konsal'tynhu: stan, problemy, perspektyvy [Marketing research and consulting: state, problems and prospects]. *Prakticheskiy marketing – Practical marketing*, No 2, pp. 3-8 [in Russian].
3. Bilokon' O.I. (2015). Obstezhennia innovatsijnoi diial'nosti promyslovoho pidpriemstva [Survey of industrial enterprise innovation]. *ukrstat.org*. Retrieved from https://ukrstat.org/uk/metaopus/2015/1-2_07_02_01_2015.htm. [in Ukrainian].
4. Bilotserkivs'ka N.V., & Ivanchenko O.P. (2014). Marketynhovi innovatsii: pidkhody, vydy, utrymannia i vykorystannia [Marketing innovations, approaches, views, maintenance and use]. *Visnyk ODU – Bulletin ODU*, No 4(165), pp. 207-214 [in Ukrainian].
5. Goldshtein G.Ya. (2002). Stratehicheskyy ynnovatsyonnyy menedzhment: tendentsyy, tekhnolohyy, praktyka [Strategic Innovation Management: Trends, Technologies, Practice]. *www.aup.ru*. Retrieved from

http://www.aup.ru/books/m78/5_5.htm (Accessed 1 May 2017) [in Ukrainian].

6. The official site of State Statistics Service (2017). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 5 May 2017) [in Ukrainian].

7. Yermoshenko M.M. (2001). *Marketynhovyj menedzhment. [Marketing Management]*. Kyiv: NAU, p. 204 [in Ukrainian].

8. Illiashenko N.S. (2011). *Orhanizatsijno-ekonomichni zasady innovatsijnoho marketynhu promyslovykh pidpriemstv. [Organizational and economic bases of innovative marketing industry]*. Sumy: SumDU, p. 192 [in Ukrainian].

9. Illiashenko S.M. (2016). *Innovatsijnyj rozvytok: marketynh i menedzhment znan'. [Innovative development, marketing and management knowledge]*. Sumy: Disa plus, p. 192 [in Ukrainian].

10. Illiashenko S.M. (2005). *Upravlinnia innovatsijnym rozvytkom. [Management of innovation development]*. (2d ed.). Sumy; Universytets'ka knyha, Kyiv: Knyagina Olga, p. 24 [in Ukrainian].

11. Kysel'ov B., & Degtyareva V. (2007). Stratehicheskie faktory uspekha marketynhovykh innovatsij [Strategic success factors of marketing innovation]. *Marketing – Marketing*, No 5, pp. 50-59 [in Russian].

12. Konyna N.Y. (2009). Marketynh i konkurentnye pozytsii TNK [Marketing and competitive position of TNK]. *Marketing – Marketing*, No 3, pp. 3-14 [in Russian].

13. Kostina O.P. (2003). Marketynh innovatsij v promishlennosti [Strategic Marketing]. *Vestnye TYSBY – Bulletin TYSBY*, No 3, pp. 45-56 [in Russian].

14. Kotler F. (2006). *Marketynh menedzhment [Marketing Management]*. (Trans). S.G. Bozhuk (Ed.). Saint Petersburg: Piter, p. 464 [in Russian].

15. Krevens D. (2003). *Stratehichnyj marketynh [Strategic Marketing]*. Moscow: Vil'iams, p. 512 [in Russian].

16. Kuper R.H. (2002). *Razrabotka novykh tovarov [New product development]*. M. Baker (Ed.). Saint Petersburg: Piter, pp. 434-454 [in Russian].

17. Matviiv M.Y., Bilets'ka I.M., Humenyuk Yu.P., & Danylenko S.V. (2014). *Innovatsijnyj marketynh pidpriemstv [Innovative Marketing companies]*. M.Ya. Matviyiv (Ed.). Ternopil': TNEU, pp. 71-85 [in Ukrainian].

18. Matkovskaya Y. (2010). Komertsializatsiia rynkovykh innovatsij - paradyhma innovatsionnoho marketynha [Market commercialization of innovations – innovative marketing paradigm]. *Marketing – Marketing*, No 4, pp. 39-46 [in Russian].

19. Illiashenko S.M. (Ed.). (2013). *Naukovi osnovy marketynhu innovatsij [Scientific Principles of Marketing Innovation]*. (Vols. 1-3) Sumy: Papirus [in Ukrainian].

20. Oholeva L.N. (Ed.). (2009). *Innovatsionnyj menedzhment [Innovative Management]*. Moscow: Ynfra-M, p. 253 [in Russian].

21. Pavlenko A.F. & Vojchak A.V. (2003). *Marketynh, Marketing]*. Kiev: KNEU, p. 246 [in Ukrainian].

22. Porter M. (1998). *Stratehiia konkurentsii [Competitive strategy]*. (Trans). Kyiv: Osnivy [in Ukrainian].

Анотація.

Ткаченко С.Є. Маркетингові інновації в діяльності підприємств у сучасних умовах господарювання.

В статті розглянуто роль маркетингу в управлінні інноваційним розвитком підприємства. Виявлено особливості використання маркетингового та технічного підходів до інноваційної діяльності підприємств. Виконано системний аналіз підходів до визначення ролі і місця маркетингу в інноваційній сфері.

Виконано аналіз практики застосування інструментів і методів маркетингу в інноваційній діяльності вітчизняних підприємств. Окремлено характеристики, що визначають специфіку сучасного інструментарію маркетингу інновацій. Намічено шляхи подальшого розвитку інструментів та методів маркетингу інновацій та їх практичного застосування в управлінні інноваціями.

Ключові слова: маркетинг інновацій, інноваційний маркетинг, інноваційний проєкт, інноваційний розвиток.

Аннотация.

Ткаченко С.Е. Маркетинговые инновации в деятельности предприятий в современных условиях хозяйствования.

В статье рассмотрена роль маркетинга в управлении инновационным развитием предприятия. Определены особенности использования маркетингового и технического подходов к инновационной деятельности предприятий. Выполнен системный анализ подходов к определению роли и места маркетинга в инновационной сфере.

Проанализирована практика использования инструментов и методов маркетинга в инновационной деятельности отечественных предприятий. Определены характеристики, которые определяют специфику современного инструментария маркетинга инноваций. Намечены пути дальнейшего развития инструментов и методов маркетинга инноваций и их практического использования в управлении инновациями.

Ключевые слова. Маркетинг инноваций, инновационный маркетинг, инновационный проєкт, инновационное развитие.

Abstract.

Tkachenko S.E. Marketing innovations in the activities of enterprises in modern economic conditions.

In the article the role of marketing in the management of enterprise's innovative development is considered. The peculiarities of use of the marketing and technical approaches in enterprise's innovative activity analysis are defined. Systems analysis of approaches aimed at defining the role and place of marketing in the innovative sphere is performed.

The analysis of the practice of the marketing tools and methods usage at domestic enterprise's innovative activity is performed. Characteristics that determine the specificity of modern tools of marketing of innovation are outlined. The further development of tools and methods of marketing of innovations and their practical application in the innovations' management is planned.

Key words: marketing innovation, innovative marketing, innovation project, innovative development.

МОЖЛИВОСТІ РЕІНЖИНІРИНГУ ТА МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

***МАНДИЧ О.В., Д.Е.Н., ДОЦЕНТ, ПРОФЕСОР КАФЕДРИ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні особливості функціонування ринкової системи та національного виробництва визначають необхідність зміни існуючих методологічних засад та критеріїв формування галузевої структури. Так, зважаючи на необхідність інноваційного підходу в діяльності підприємств сфери аграрного виробництва, враховуючи переорієнтацію аграрних підприємств в напрямках концентрації виробництва та можливості формування конкурентних переваг й ринкових факторів успіху для підвищення існуючого слабого рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції сільського господарства, перехід від аграрного до агропромислового виробництва є обґрунтованим. Це пов'язано також з тим, що, наразі, функціонуючі сільськогосподарські підприємства розуміють необхідність посилення боротьби в складних конкурентних умовах, тому змінюють свій виробничо-комерційний напрям діяльності зі сторони виробництва сировинної продукції до можливостей формування товарних партій, як мінімум, після первинної переробки. При чому саме останній вид товарів є найбільш затребуваним не лише на рівні національного ринку, а й при виході на міжнародні. Тому поєднання сільськогосподарського виробництва з переробною промисловістю повністю підтверджує формування агропромислового виробництва, як компоненти промисловості країни.

Вітчизняні особливості провадження виробничо-комерційної діяльності визначаються, в першу чергу, тим, що переважна більшість

** матеріал підготовлений в рамках гранту Президента України докторам наук для здійснення наукових досліджень на 2018 рік на тему: «Реінжиніринг бізнес-процесів маркетингової сфери промислових підприємств, як складова виведення вітчизняної продукції на міжнародні ринки» (№ ДР 0118U006322)*

агропромислових підприємств ще не дійшли до розуміння та прийняття одного з основних інструментів забезпечення ефективного функціонування, а саме генерування та імплементації стратегій конкурентоспроможного розвитку, пріоритетом яких має стати використання теоретичних та прикладних здобутків маркетингу. Успішне розв'язання зазначеної проблеми можливе за рахунок комплексного використання теоретичних, методологічних і практичних засад формування результативних механізмів та інструментів управління конкурентоспроможністю агропромислових підприємств, передусім, стратегічного та маркетингового, що зумовлює необхідність запровадження окремих форм реінжинірингу бізнес-процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз фундаментальних досліджень та публікацій дозволив зробити наступні висновки. Історичному розвитку формування маркетингу, як концепції управління, присвячено багато визначних праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених-економістів. Основними з них можна назвати таких як Ф. Котлер, Дж. Маккарті, К. Макконел, С. Брю, Р. Моррис, Дж. Еванс, Б. Берман, Е. Дихтль, Х. Хершген та багато інших. В своїх наукових працях вони на досить великому рівні розкрили економічну сутність маркетингу, його функцій, методів, завдань тощо. Саме завдяки їхнім визначним наробіткам стосовно основ маркетингу вітчизняні економісти, такі як Зав'ялов П.С., Демидов В.Е., Карич Д., Войчак А.В., Ассель Г., Андрусенко Г.О., Баркан Д.И., Голубков Е.П., Дудяк Р.П., Липчук В.В., Мороз А.А., Чухрай Н.І. та інші, змогли пристосувати загальносвітовий досвід до умов вітчизняної ринкової економіки. Втім, низка питань щодо стратегічного управління маркетинговою діяльністю саме агропромислових підприємств потребує додаткового наукового опрацювання теоретичного базису та усунення методологічних протиріч, які з'являються при практичному пристосуванні теорії маркетингу в агробізнес.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є опрацювання сутності агропромислового маркетингу через управлінські та економічні компоненти, а також формування рекомендацій для перспективного моделювання стратегій конкурентоспроможного розвитку агропромислових підприємств, як основної компоненти реінжинірингу бізнес-процесів, на засадах практичного використання маркетингових інструментів безпосередньо у їх виробничо-комерційній діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сучасних умов функціонування аграрного ринку особливої гостроти набирають питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, як у межах національного рівня, так і при виході на зовнішні ринки. На нашу думку, в першу чергу, це стосується саме агропромислових товаровиробників, як основних учасників отриманого в аграрній сфері валового національного продукту країни. На жаль, наразі, мова не йде про високий рівень конкурентоспроможності, що спричинено дією ряду факторів, як суб'єктивного, так і об'єктивного характеру. Звичайно, дане твердження стосується лише результатів функціонування малих та середніх за розмірами вітчизняних підприємств. Однак, необхідно також зазначити, що саме ці вказані підприємства займають найбільшу частку у структурі виробництва валової продукції. Окремо відзначимо, що дане дослідження стосується умов та результатів функціонування саме тієї частини аграрних (сільськогосподарських) підприємств, які можна віднести до агропромислових, тобто підприємств, які займаються виробництвом та переробкою продукції сільського господарства [4].

Загалом, справедливим є твердження, що вітчизняні особливості провадження виробничо-комерційної діяльності агропромислових підприємств ще не дійшли до розуміння та прийняття однієї з основних теорій ефективного функціонування – теорії маркетингу. Слід відзначити, що теоретично всі категорії, елементи, системи та склад комплексу маркетингу вже давно розкриті, зокрема, і для умов агропромислового виробництва, зокрема. Але, наразі, жодне підприємство (знову ж таки не включаючи великі, наприклад, агрохолдинги та ін.) не використовує офіційно у своїй організаційній структурі службу маркетингу. І, навіть, більш того, хотілось би відмітити, що опитування деяких керівників вітчизняних агропромислових підприємств доводить, що переважна більшість з них не передбачає впровадження маркетингової діяльності і взагалі не розуміють сутності та особливостей даного виду діяльності. І, як висновок, не вважають за необхідне використовувати можливості підвищення рівня конкурентоспроможності своїх підприємств та своєї продукції на основі проведення реінжинірингу основних бізнес-процесів через застосування комплексу маркетингу.

Теоретичні основи формування маркетингової діяльності розкриті та доповнені у значній кількості наукових публікацій. В економічній літературі налічується понад 2000 визнаних визначення

поняття, тобто терміну, та економічної категорії «маркетинг», кожне з яких в різних формах відображає його сутність, функції, завдання, цілі, призначення тощо. Це зумовлено тим, що маркетинг – поняття складне, багатопланове та динамічне, тому не є можливим в одному універсальному визначенні дати повну та адекватну його характеристику [6]. Слід також відзначити, що сучасна теорія маркетингу є дещо відмінною, вона більш спрямована на формування концепцій стратегічного управління та направлена на забезпечення не створення відокремлених маркетингових структур на підприємствах, а наголошує на необхідності залучення окремих інструментів маркетингу до загальної стратегії конкурентоспроможного розвитку агропромислових підприємств [5].

Особливості розуміння управлінських та економічних процесів в агропромисловому виробництві в переважній більшості випадків не мають можливостей прикладного застосування здобутків розвитку теорії маркетингу через низку факторів, як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. По-перше, це пов'язано з тим, що існує безліч визначень даної категорії, які стосуються різних сфер діяльності підприємства, окремі з визначень пристосовані до різних галузевих напрямів тощо. По-друге, постійний розвиток в економічній системі зумовлює необхідність внесення змін у сформовані стратегії провадження маркетингової діяльності, при чому одразу виникає найпростіша проблема поєднання теорії та практики – неможливість швидкого реагування в даній сфері через особливості виробничого циклу. По-третє, відсутність кваліфікаційного персоналу для запровадження маркетингу у виробничо-комерційну діяльність. Так, наприклад, замовлення фахівців з маркетингу Управлінням агропромислового розвитку Харківської області складає 3-5 осіб на рік, що навіть не досягає 1 % від фактичної кількості суб'єктів агробізнесу області.

Можливим та дієвим напрямком забезпечення конкурентоспроможного розвитку агропромислових підприємств є все ж таки використання маркетингової діяльності, однак в дещо відмінному від сучасних теорій та здобутків науки вигляді. Ми пропонуємо запровадження теорії маркетингу до практики агропромислових підприємств через формування моделей, які мають базуватись на первинних інструментах комплексу маркетингу, зокрема, на поєднанні товарної, цінової, комунікаційної та збутової політик, тобто на базових 4Р без їх розширення до сучасних тенденцій.

Це зумовлено тим, що існуюча практика агропромислового виробництва поки що залишається на виробничому рівні, тобто напрям діяльності підприємства, в тому числі його управлінська складова, обирається у відповідності з наявними виробничими потужностями. При чому формування товарної політики відповідає не вимогам сучасних ринкових реалій, а є продовженням багаторічного сформованого процесу. І, як наслідок, залучення повного теоретично обґрунтованого інструментарію формування товарної політики з точки зору маркетингу не є можливим для практичного використання (зокрема, товарний асортимент, ринкова атрибутика товарів, життєвий цикл тощо).

Реалізація цінової політики в агропромисловому виробництві також має свої особливості. Так, встановлення ціни реалізації у підприємствах відбувається в переважній більшості не за теоретично більш привабливими методами («витрати+необхідний прибуток», за ціною лідера), а за ринковими, при чому такі ціни встановлюють не кінцеві споживачі (для агросировинної продукції – переробні підприємства та експортери), а посередницькі структури, кількість яких є необмеженою в існуючих ринкових структурах і частка реалізації продукції від безпосередніх виробників до посередницьких організацій в межах 90-100 %. Існуючий рівень ринкових цін є низьким для агропромислових підприємств з точки зору можливостей подальшого провадження розширеного відтворення, а також викликає перерозподіл фінансових ресурсів зі сфери виробництва до сфери обігу й спричиняє наявність та постійне зростання цінового диспаритету.

Що стосується політики комунікацій, то ситуація не є кращою. В теорії вже сформовані різноманітні заходи стимулювання продажів, визначені основні рекламні можливості з урахуванням галузевої приналежності продавців, досліджені окремі напрями пристосування політики комунікацій до виробничо-комерційної діяльності підприємств. Однак практика свідчить, що агропромислове виробництво знаходиться лише на рівні залучення найпростіших інструментів (виставки, ярмарки).

І останньою складовою маркетингового інструментарію забезпечення виробничо-комерційної діяльності є політика розподілу та збуту товарів, за якою ситуація не є кращою в частині її залучення в умовах аграрного ринку. Як вже було відзначено, використання різних за структурами та рівнями каналів розподілу зводиться до наявного переважного збуту більшої частини товарів посередницьким

організаціям і лише до 10 % реалізується за прямими маркетинговими каналами, тобто кінцевим споживачам продукції. Останнє є базовою причиною перетікання основного капіталу зі сфери виробництва до сфери обігу, що, в свою чергу, призводить до недоотримання прибутків товаровиробниками, які повністю забезпечують весь складний та ресурсозатратний виробничий процес.

Отже, концепція запровадження агропромислового маркетингу, на нашу думку, має базуватись на розумінні маркетингу, як різновиду системи управління виробничо-збутовою діяльністю суб'єкта агробізнесу, в основу якого покладено використання базових інструментів маркетингу (товарної, цінової, комунікаційної та збутової політик) як єдиного комплексу. Результатом формування даної системи є визначення напрямів діяльності господарюючого суб'єкта у відповідності до постійних змін ринкового середовища; тактики поведінки на ринку з метою утримання необхідної ринкової частки та інших результативних показників виробничо-комерційної діяльності; стратегії забезпечення конкурентоспроможного розвитку суб'єктів виробничої сфери аграрного ринку. При чому потребує оновлення змістовне наповнення визначеного маркетингового інструментарію не через розширення його теоретичної сутності з подальшим пристосуванням до умов аграрного виробництва, а з урахуванням, в першу чергу, можливостей практичного застосування у діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

Висновки. Існуючий рівень можливостей формування маркетингової діяльності в агропромисловому виробництві є слабким, при чому розглянуті лише базові «4Р», а не всі можливі наукові результати розвитку теорії маркетингу. Запропоновано запровадження маркетингової діяльності в агропромисловому виробництві через формування нових моделей, які базуватимуться на первинних принципах теорії маркетингу. При чому інструментарій має бути обраний не з урахуванням теоретичної бази, а через відповідність всіх складових, елементів та компонентів до реальної практики агробізнесу.

Концепція запровадження агропромислового маркетингу має базуватись на розумінні маркетингу, як різновиду системи управління виробничо-збутовою діяльністю суб'єкта агробізнесу, в основу якого покладено використання базових інструментів маркетингу (товарної, цінової, комунікаційної та збутової політик) як єдиного комплексу.

На основі дослідження теоретичних положень щодо формування маркетингових моделей розвитку та існуючого стратегічного управління в системі менеджменту підприємств

запропоновано використання системи B2B, обґрунтовано оновлений зміст маркетингового інструментарію в розрізі товарної, цінової, комунікаційної та збутової політик, а також доведено необхідність та можливості запровадження маркетингу в реальну практику суб'єктів агробізнесу.

Слід відзначити, що такі заходи спрямовані на малі й середні підприємства (класифіковані за розмірами). На нашу думку, навіть базовий рівень дозволить товаровиробникам прийти до розуміння сутності маркетингової діяльності, а також до необхідності її залучення в свою систему управління підприємством, що забезпечуватиме конкурентоспроможний розвиток як на коротко-, так і на довгострокову перспективу.

Література.

1. Березін О.В., & Квацук О.В. (2010). Ефективне функціонування сільськогосподарського виробництва. Економіка АПК, 2, 26-30.
2. Бойко Ю.О. (2015). Конкурентні структури ринків збуту та потенціал конкурентоспроможності аграрних підприємств. Теорія і практика розвитку агропромислового комплексу та сільських територій, 315-317.
3. Зінчук Т.О. (2013). Кон'юнктура європейського аграрного ринку: тенденції та перспективи для України. Збірник наукових праць Таврійського державного агроекологічного університету, 2 (14), 96–105.
4. Іващенко О.В. (2012). Сучасні тенденції розвитку маркетингу вітчизняних – підприємств – виробників зерна. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету, 2 (18), 146-153.
5. Мандич О.В. (2017). Стратегії конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 1 (07), 116-120.
6. Красноручий О.О. (2015). Детермінанти розвитку систем ринкового розподілу продукції аграрних підприємств. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка, 162, 20-31.

References.

1. Berezin O.V., & Kvashchuk O.V. (2010). Efektyvne funktsionuvannya cil'c'kohospodar'koho vyrobnytstva [Effective functioning of high-quality production]. *Ekonomika APK – Economism AIC*, No 2, pp. 26-30 [in Ukrainian].
2. Boyko Yu.O. (2015). Konkurentni struktury rynkiv zbutu ta potentials konkurentopromozhnosti ahrarnykh pidpryemstv [Competitive structures of sales markets and the state of competition of industrial enterprises]. *Teoriya i praktyka rozvytku ahropromyulovoho kompleksu ta cil'c'kykh terytoriy – Theory and practice of the development of agricultural and industrial complexes*, pp. 315-317 [in Ukrainian].

3. Zinchuk T.O. (2013). Kon'yunktura yevropeyc'koho ahrarnoho rynku: tendentsiyi ta perspektyvy dlya Ukrainy [Daylight saving time for the european market: trends and opportunities for Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats' Tavrisc'koho derzhavnogo abroekolohichnogo univertytetu – The assistant of the Naukoib Pravets of the Tavrisky Institute of Constitutional Affairs*, No 2 (14), pp. 96-105 [in Ukrainian].

4. Ivashchenko O.V. (2012). Cuchacni tendentsiyi rozvytku marketynhu vitchyznyanykh – pidpryyemstv – vyrobnykiv zerna [Educational trends in the development of domestic language – entrepreneurship – grain harvesters]. *Zbirnyk naukovykh prats' Tavrisc'koho derzhavnogo abrotekhnolohichnogo univertytetu – The assistant of the naukovih praxis of the Tavriskogo conducting the scientific conference Univ*, No 2 (18), pp. 146-153 [in Ukrainian].

5. Mandych O.V. (2017) Stratehiyi konkurentospromozhnoho rozvytku ahrarnykh pidpryyemstv [Strategies for competitive development of agrarian enterprises]. *Ekonomichnyy visnyk Zaporiz'koyi derzhavnoyi inzhenernoyi akademiyi – Economic Bulletin of the Zaporizhzhya State Engineering Academy*, No 1 (07), pp. 116-120 [in Ukrainian].

6. Kracnoruts'kyi O.O. (2015). Determinanty rozvytku cytem rynkovoho rozpodilu produktsiyi ahrarnykh pidpryyemstv [Databases of the development of the market of market for the production of agricultural enterprises]. *Visnyk HNTUSG. Ekonomichni nauky – Bulletin of HNTUSG. Economic science*, No 162, pp. 20-31 [in Ukrainian].

Анотація.

Мандич О.В. Возможности реинжинирингу та моделювання бізнес-процесів у маркетинговій діяльності підприємств.

В роботі розглянуто про аналізовано існуючі особливості формування та проведення маркетингової діяльності основними суб'єктами вітчизняного агробізнесу – товаровиробниками. Визначено проблемні компоненти комплексу маркетингу в забезпеченні результативного та конкурентоспроможного розвитку, на основі якого обґрунтовано необхідність оновлення існуючих маркетингових стратегій, сформувано теоретичне наповнення комплексу агропромислового маркетингу (в розрізі товарної, цінової, комунікаційної та збутової політик), а також запропоновано практичні моделі використання маркетингового інструментарію у виробничо-комерційній діяльності агропромислових підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність, агропромисловий маркетинг, агробізнес, стратегічне управління, маркетингові стратегії, ефективність.

Аннотация.

Мандич А.В. Возможности реинжиниринга и моделирование бизнес-процессов в маркетинговой деятельности предприятий.

В работе рассмотрены о проанализированы существующие особенности формирования и осуществления маркетинговой деятельности основными субъектами отечественного агробизнеса – товаропроизводителями. Определены проблемные компоненты комплекса маркетинга в обеспечении результативного и конкурентоспособного развития, на основе которого обоснована необходимость обновления

существующих маркетинговых стратегий, сформирован теоретическое наполнение комплекса агропромышленного маркетинга (в разрезе товарной, ценовой, коммуникационной и сбытовой политик), а также предложены практические модели использования маркетингового инструментария в производственно-коммерческой деятельности агропромышленных предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, агропромышленный маркетинг, агробизнес, стратегическое управление, маркетинговые стратегии, эффективность.

Abstract.

Mandich O.V. Opportunities for reengineering and modeling of business processes in the marketing activities of enterprises.

The paper analyzes the existing features of the formation and implementation of marketing activities by the main subjects of domestic agribusiness – commodity producers. The problem components of the marketing complex in providing effective and competitive development were determined, on the basis of which the necessity of updating existing marketing strategies was substantiated, the theoretical filling of the agroindustrial marketing complex (in terms of commodity, price, communication and marketing policies) was formulated, as well as practical models of the use of marketing tools in production and commercial activity of agroindustrial enterprises.

Key words: competitiveness, agribusiness marketing, agribusiness, strategic management, marketing strategies, efficiency.

УДК 631.1:638

«PR» ЯК ОДИН З ІНСТРУМЕНТІВ РЕКЛАМНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

**НАУМЕНКО І.В., К.Е.Н.,
ЛУТАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Постановка проблеми в загальному вигляді. Сучасному етапу розвитку ринкової вітчизняної економіки характерні значні трансформації, обумовлені динамічними процесами на глобальному ринку світової економіки. Впровадження інноваційних конкурентних стратегій і постійне прагнення до збільшення обсягів виробництва стають традиційними загальновідомими фактора ведення господарської діяльності. При цьому, в наукових пошуках видатних вчених акцентується увага на тому, що програми традиційних комунікацій більше не відповідають потребам сучасного бізнесу. Що, в свою чергу, зумовило становлення нової концепції комунікацій, яка покликана трансформуватися до постійно мінливих вимог ринку. Варто відзначити, що «якісний» PR як один з основних елементів

інтегрованих маркетингових комунікацій багато в чому здатний підвищити конкурентоспроможність підприємств, оскільки виступає домінантою в процесі формування ефективної маркетингової стратегії, комунікативної політики бізнесу в цілому [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням визначеної актуальної тематики та проблемних питань постійно займаються як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Окремі аспекти виявлених проблем досліджували такі фахівці, як Г. Брум, Д. Марконі, Е. Райс і Л. Райс, А. Сентер, Д. Шульц, Н. Деменцова, А. Дерев'янка, М. Горкіна, М. Гундарін, В. Зотов, В. Королько, Г. Тульчинський, Е. Паппенцев, К. Савельєва, А. Чумиков, Ф. Шарков та ін. Однак, необхідності постійного розвитку наукових парадигм управління рекламним менеджментом підприємств визначають актуальності і важливості подальшого дослідження проблем формування механізмів управління і оцінювання результативності PR-компанії сучасного вітчизняного підприємства.

Мета статті полягає у визначенні суті, змісту, функцій і інструментарію даної дефініції, а також у дослідженні проблем формування механізмів управління і оцінки результативності PR-компонента в рекламному менеджменті сучасних вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомий факт, що на рівень і якість позиціонування підприємства на ринку (формування репутації підприємства, його іміджу товару, розвиток бренду) надає прямий вплив PR. Варто відзначити, що PR в маркетинговому арсеналі вітчизняних підприємств з'явився досить недавно, що обумовлює неточності в розумінні суті, змісту, функцій і інструментарію PR. Стрімке проникнення PR в усі сфери ведення бізнесу (внутрішнє і зовнішнє середовище; конфліктно-кризові ситуації; організація брендингу; менеджмент відносин з клієнтами і зв'язку з громадськістю тощо) погіршили позначену вище проблему [1].

У процесі дослідження було з'ясовано, що такі стратегічно важливі процеси розвитку економіки, як досягнення високого рівня адаптованості вітчизняних підприємств до сучасних ринкових умов господарювання, імпортозаміщення, підвищення конкурентоспроможності підприємств, забезпечення їх динамічного розвитку безпосередньо залежать від організації управління та оцінки ефективності PR на українських підприємствах. Таким чином, особливої актуальності набувають критичне узагальнення накопиченого теоретичного досвіду організації управління PR на підприємствах, створення нового механізму підвищення ефективності

управління підприємством враховуючи значущість інформації та комунікаційних процесів [3].

В сучасних умовах PR-служба повинна бути на кожному підприємстві. І, не залежно від розмірів підприємства, необхідно забезпечити прямий зв'язок PR-відділу з керівництвом. Саме цей аспект є домінуючим в підвищенні ефективності PR-діяльності. Як правило, керувати PR-відділу входить в команду управлінців вищого рівня і виконує наступні функції: підтримує правильний імідж організації, її політики, продуктів, послуг і персоналу; відстежує громадську думку і доводить його до керівництва; пропонує керівникам допомогу в питаннях комунікації; консультує керівництво організації, інші служби з питань організації зв'язків з громадськістю; інформує громадськість про політику, діяльність, продукти, послуги та персонал фірми для досягнення максимального знання і розуміння їх аудиторії [2].

До компетенції PR-відділу входять наступні питання:

- підготовка технічного завдання та організація тендерів на проведення маркетингових, соціологічних, політологічних та інших досліджень, аналіз їх результатів;
- розробка програм по формуванню громадської думки або зміни його на користь підприємства;
- організація тендерів і вибір спеціалізованих PR-агенцій для можливостей спільної роботи;
- налагодження корпоративних зв'язків з громадськістю, формування іміджу фірми серед широких верств населення, комунікація з лідерами, що створюють громадську думку, офіційними політиками, лобістами, діячами культури, науки та ін.;
- взаємодія зі ЗМІ, організація прес-конференцій, підготовка прес-релізів, статей, радіо- і телепередач, брошур, каталогів, бюлетенів, звітів про комерційну і громадської діяльності підприємства, включаючи спонсорство, благодійність, пожертвування;
- організація презентацій фірми і вироблених нею товарів і послуг, семінарів, екскурсій на підприємство, ювілеїв та інших урочистостей;
- внутріфірмові PR: оптимізація кадрової політики підприємства, створення системи внутрішнього статусу, підготовка матеріалів і видання корпоративної газети (журналу), підтримка програм по роботі з молодими співробітниками, ветеранами, пенсіонерами, представниками різних національностей і конфесій, участь в розробці і проведенні акцій соціального, культурного, спортивно-оздоровчого характеру, планування і здійснення заходів для співробітників підприємства в неробочій обстановці тощо [3].

Комплексність PR підприємства передбачає наявність багатьох напрямків, використання широкого розмаїття інструментарію і технологій. При цьому стратегічні цілі розвитку підприємства повинні зв'язуватися з основними напрямками розвитку суспільства. У цих умовах особливого значення набувають соціально-економічні фактори, що впливають на економіку підприємства і відповідають інтересам суспільства і його морально-етичних цінностей.

Позитивний PR-вплив максимально активізується в умовах чіткого виявлення завдань і способів здійснення PR-діяльності, а також при залученні креативу. Вплив PR на кожну контактну групу підприємства відбивається на кінцевих або проміжних показниках його діяльності, в тому числі обсяги виробництва та прибутковості, розширення частки ринку, збільшення обсягу залучених інвестицій, підвищенні купівельної лояльності та ініціативності працівників підприємства. У такому контексті вважаємо за необхідне уточнити поняття «PR-технологія» і «PR-інструменти».

Дефініцію «PR-технологія» слід розуміти як сукупність послідовно застосовуваних процедур, прийомів і способів діяльності з організації зв'язків з громадськістю, спрямованих на найбільш оптимальну і ефективну реалізацію цілей і завдань суб'єкта управління в певний час і в певному місці, дефініцію «PR-інструменти» слід розуміти як засоби, за допомогою яких реалізуються PR-технології [1]. При цьому особливого значення набуває доцільність вибору PR-технології в залежності від особливостей цільових груп. При виборі технології PR-діяльності або розробці нових PR-технологій важливо диференціювати як стереотипи соціального характеру, наприклад, стать, вік, національність, етнічну приналежність і т.д., так і стереотипи економічного характеру, а саме: рівень розвитку бренду, рівень цін, якість, особливості товару і т.д.

Висновки. Таким чином, сучасні умови господарювання вимагають способів управління PR-компонентами, які базуються на широких можливостях використання інформаційних ресурсів. Відповідно до новітньої концепції господарсько-управлінського процесу зв'язку з громадськістю, як інформаційне явище, є складовою частиною цього процесу, що обумовлює важливість використання PR-маркетингу в діяльності господарських суб'єктів з однієї сторони як чинника впливів на формування економічного потенціалу та розвитку підприємств, а з іншої – як інструменту формування належного рівня конкурентоспроможності підприємства, загалом.

Література.

1. Аналіз ринку PR-послуг України. Звіт компанії «Ессом». – К. : Ессом, 2008. – 112 с.
2. Богданов Е.Н. Психологические основы публичных отношений / Е.Н. Богданов, В.Г. Зазыкин. – СПб. : Питер, 2004. – 255 с.
3. Буари Ф.А. Публичные отношения или стратегия доверия / Ф.А. Буари. – М. : Инфра-М, 2009. – 145 с.
4. Джи Б. Имидж фирмы: планирование, формирование, продвижение / Б. Джи. – СПб. : Питер, 2000. – 190 с.
5. Игнатъев Д. Настольная энциклопедия Public Relations / Д. Игнатъев, А. Бекетов, Ф. Сарокваша. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 314 с.
6. Church A.H. The science and practice of management [Electronic resource] / A. Hamilton Church. – New York. – 1918. – 535 p. – URL http://openlibrary.org/books/OI.24601473M/The_science_and_practice_of_management
7. Eilon S. Management control / Samuel Eilon. – Boston : Harvard Business School Press, 1971. – P. 207.
8. Gosling D.H. Measuring the performance of divisional cost centres / D.H. Gosling // CMA Magazine. – 1988. – № 7/8. – P. 3-30.
9. Smith M. The rise and rise of the NFI / M. Smith // Management Accounting. – 1990. – № 68. – P. 6-24.
10. Vangermeersch R., Church A.H. // History of Accounting: An International Encyclopedia, [edited by Michael Chatfield and Richard Vangermeersch]. New York: Garland Publishing, 1996. – P. 124.

References.

1. *Analiz rynku PR-poslug Ukrainy. Zvit kompanii «Eccom»* [Market analysis of PR-service of Ukraine. company Report «Eccom»]. (2008). Kyiv: Eccom, P. 112 [in Ukrainian].
2. Bogdanov E.N., & Zazykin V.G. (2004). *Psichologicheskie osnovy pablike rileyshens* [Psychological Fundamentals of Public Relations]. Saint Petersburg: Piter, p. 255 [in Russian].
3. Buary F.A. (2009). *Pablike rileyshens ili strategiya doveriya* [Public relations strategy or trust]. Moscow : Infra-M, p. 145 [in Russian].
4. Dgy B. (2000). *Imidg firmy planirovanie, formirovanie, prodvigenie* [The image of the company: planning, formation, promotion]. Saint Petersburg: Piter, p. 190 [in Russian].
5. Ignatyev D., Beketov A., & Sarokvasha F. (2002). *Nastolnaya enciklopediya Public Relations* [Desktop encyclopedia Public Relations]. Moscow: Alshina Publisher, p. 314 [in Russian].
6. Church A.H. (1918). The science and practice of management. New York, p. 535 Retrieved from http://openlibrary.org/books/OI.24601473M/The_science_and_practice_of_management [in English].
7. Eilon S. (1971). Management control. Boston: Harvard Business School Press, p. 207 [in English].

8. Gosling D.H. (1988). Measuring the performance of divisional cost centres. CMA Magazine, No 7/8, pp. 3-30 [in English].

9. Smith M. (1990). The rise and rise of the NFI. Management Accounting, No 68, pp. 6-24 [in English].

10. Vangermeersch R., & Church A.H. (1996). History of Accounting: An International Encyclopedia. New York: Garland Publishing, p. 124 [in English].

Анотація.

Науменко І.В. «PR» як один з інструментів рекламного менеджменту для забезпечення розвитку підприємств.

В статті звертається увага на особливу актуальність створення PR-відділу на підприємстві в сучасних умовах. Наведено визначені сутності, змісту, функцій і інструментарію даної дефініції, а також дослідження проблеми формування механізму управління і оцінки ефективності PR сучасного вітчизняного підприємства. Автори доводять, що «якісний» PR, як один з основних елементів інтегрованих маркетингових комунікацій, багато в чому здатний підвищити конкурентоспроможність підприємств, оскільки виступає домінуючою в процесі формування ефективної маркетингової стратегії, комунікативної політики бізнесу в цілому

Ключові слова: PR-маркетинг, підприємство, економічний потенціал, розвиток підприємства, конкурентоспроможність.

Аннотация.

Науменко И.В. «PR» как один из инструментов рекламного менеджмента для обеспечения развития предприятий.

В статье обращается внимание на особую актуальность создания PR-отдела на предприятии в современных условиях. Приведены определения сущности, содержания, функций и инструментария данной дефиниции, а также исследования проблемы формирования механизма управления и оценки эффективности PR современного отечественного предприятия. Авторы доказывают, что «качественный» PR, как один из основных элементов интегрированных маркетинговых коммуникаций, во многом способен повысить конкурентоспособность предприятий, поскольку выступает доминантой в процессе формирования эффективной маркетинговой стратегии, коммуникативной политики бизнеса в целом.

Ключевые слова: PR-маркетинг, предприятие, экономический потенциал, развитие предприятия, конкурентоспособность.

Abstract.

Naumenko I.V. «PR» as one of the tools of advertising management to ensure the development of enterprises.

The article draws attention to the particular relevance of PR-department of the enterprise in modern conditions. An determining the nature, content, features and tools of the definitions and study on the formation mechanism of control and evaluate PR modern domestic enterprises. The authors argues that «quality» PR as one of the key elements of integrated marketing communications is largely able to enhance the competitiveness of enterprises, acting as dominant in the formation of an effective marketing strategy, business communication policy in general

Keywords: PR-Marketing, Enterprise, Economic Potential, Enterprise Development, Competitiveness.

ЗМІСТ

ЗАЙЦЕВ Ю.О., КУСКОВА С.В., ЛИПОВИЙ Д.В. Економічні аспекти забезпечення діяльності вітчизняних аграрних підприємств.....	3
КАРПЕНКО Е.М., КАРПЕНКО В.М., ЕЩИК Д.А. Модель емоціонального восприятия как инструмент оптимизации портфеля брендов молокоперерабатывающих предприятий Беларуси.....	11
КОШКАДА І.В., ШЕЛУДЬКО Л.В. Економічна доступність населення до якісного і безпечного продовольства	25
МАРЕНИЧ Т.Г. Критерії градації підприємств за розміром залежно від завдань диференціації.....	36
МАРКІНА І.А., ВАРАКСІНА О.В. Ключові аспекти формування конкурентоспроможності підприємств агропродовольчої сфери країни.....	47
ПОТЬОМКІН Л.М. Методологічні засади формування та імплементації інструментарію мотивації персоналу підприємств	56
SKUDLARSKI JACEK, ZAIKA S.O., BOBLOVSKYI O.YU. Satellite characteristics of resource potential agrarian enterprises	67
ШПАК А.П., ГОРУСТОВИЧ Т.Г. Наука и образование: интеграция и взаимодействие	77
АНТОШКІН В.К. Інтеграційні чинники та процеси у менеджменті зміцнення соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу	84
АНТОЩЕНКОВА В.В., КРАВЧЕНКО Ю.М. Земельна реформа, досвід, тенденції та перспективи.....	94
АРТЕМЕНКО О.О. Екологічний менеджмент, як основна складова розв'язання екологічних проблем на виробництві.....	102

БАТЮК А.А., КВЯТКО Т.М., БАБКО Н.М.

Суспільні ринкові трансформації: глобальний контекст 110

БЕЛОУСОВА О.С. Актуальні проблеми ефективності

та результативності аграрної реформи в Україні 121

БОГОМОЛОВА К.С., ПОДОЛЬСЬКА О.В., КРАЛЯ В.Г.

Ключові поняття процесу організаційних змін 132

ГАЦЬКО А.Ф., КАЛІНІЧЕНКО С.М., ІВАНОВА Г.О.

Конкурентоспроможний розвиток суб'єктів агробізнесу:

теорія та практика 139

ГІРЖЕВА О.М. Теоретичні аспекти фінансового планування

суб'єктів підприємницької діяльності 149

БОГОМОЛОВА К.С., ПОДОЛЬСЬКА О.В., КРАЛЯ В.Г.

Громадянське суспільство та його формування в сучасних умовах 157

ГОЛОВАНОВА Г.Є. Методичні підходи до оцінювання

рівня товарної спеціалізації та ефективності управління

нею в аграрних підприємствах 166

ГОРЕНКО А.І. Оплати праці в системі мотивації найманих

працівників сільськогосподарських підприємств в умовах

інноваційного розвитку 176

ГРИНЬ Є.А. Методологічні засади оцінювання

ефективності організаційних змін підприємств

сільськогосподарського машинобудування 189

ГРІДІН О.В. Роль та завдання державної регуляторної політики у

забезпеченні ефективного розвитку зернового ринку України 201

КОРОЛЕВИЧ Н.Г., ОГАНЕЗОВ И.А.

Основные резервы повышения эффективности

производства картофеля в Республике Беларусь 216

KUSKOVA S.V., ZHIVOTCHENKO V.V. Ways of improving the personal management system in the enterprise.....	228
ЛИТВИНОВ А.І. Органічна продукція: проблема логістики.....	238
МАЛІЙ О.Г. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності в Україні	247
ЛЕНСКАЯ Т.И., НАЗАРОВА М.С. Управление внутрикорпоративными отношениями в продуктовых компаниях на региональном уровне	256
ПЕРШКО А.О., КОРОПОВА С.В., КОЗЛОВ В.Г. Значення податкових надходжень в реалізації податкової політики держави	265
ПИЛИПЕНКО С.Г., МОІСЄЄВА Н.І., ОМЕЛЬЧЕНКО Г.Ю. Диспозитиви туризму: розмаїття сенсів.....	273
ПОДОЛЬСЬКА О.В., ОБЕРЕМОК В.В. Напрямки підвищення ефективності управління персоналом на підприємствах.....	284
РОМАНЧЕНКО Ю.О. Єдиний соціальний внесок з доходів фізичних осіб-підприємців: особливості нарахування та порядок сплати.....	290
ТКАЧЕНКО С.Є. Маркетингові інновації в діяльності підприємств у сучасних умовах господарювання	299
МАНДИЧ О.В. Можливості реінжинірингу та моделювання бізнес-процесів у маркетинговій діяльності підприємств	311
НАУМЕНКО І.В. «PR» як один з інструментів рекламного менеджменту для забезпечення розвитку підприємств	319

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

*Вісник
Харківського національного
технічного університету
сільського господарства
імені Петра Василенка*

ВИПУСК 193

Економічні науки

*Відповідальний за випуск О.О. Красноручький
Редактори: Т.Г. Маренич, В.М. Онегіна*

Підписано до друку 26.10.2018 р.
Формат 60×84 ¹/₁₆. Папір офсетний.
Гарнітура Garamond. Офсетний друк.
Умовн. друк. арк. – 20,5. Наклад – 300 прим.

Видавництво ТОВ «Смугаста типографія»
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи: серія ДК № 4863
від 12.03.2015 р. 61002, м. Харків, вул. Чернишевська, 28 А
Тел.: (057) 754-49-42 e-mail: zebra-zakaz@mail.ru