МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Bohdan Khmelnytsky
National University of Cherkasy

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4

ISSN 2707-5036 (Print)

ВІСНИК
ЧЕРКАСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ БОГДАНА ХМЕЛЬНИЦЬКОГО

Серія
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

BULLETIN
OF THE CHERKASY
BOHDAN KHMELNYTSKY
NATIONAL UNIVERSITY

ECONOMIC SCIENCES

ВИПУСК 4
ISSUE 4

Черкаси, 2019
Cherkasy, 2019

Засновник, редакція, видавець і виготовлювач –
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького.
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 16161-4633ПР від 11.12.2009.
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 23902-13742Р від 11.05.2019.

Журнал розрахований на економістів, викладачів, науковців, аспірантів, студентів.

Журнал входить до «Переліку наукових фахових видань України категорії «Б», в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора наук і кандидата наук (доктора філософії) згідно з Наказом МОН України від 15 жовтня 2019 року № 1301 (додаток 8).

Випуск № 4 наукового журналу «Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького. Серія «Економічні науки» рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького (протокол № 2 від 31.10.2019 року).

*Журнал індексується в міжнародних наукометричних базах **Index Copernicus (ICV 2018 = 83,47); Directory of Open Access Journals (DOAJ); Ulrichsweb (Ulrich's Periodicals Directory); CiteFactor**; реферується Українським реферативним журналом «Джерело» (засновники: Інститут проблем реєстрації інформації НАН України та Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського), індексується Google Scholar.*

Редакційна колегія серії:

Кирилюк Є.М., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького (головний редактор); Зачосова Н.В., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького (відповідальний секретар); Прощаликіна А.М., к.е.н., доц., ЧНУ ім. Б. Хмельницького (відповідальний секретар); Андрусак В.М., к.е.н., доц., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Бабіна Н.О., к.е.н., КНУТД; Буряк Р.І., д.е.н., доц., НУБІП України; Волейшо Я., д.е.н., проф., Державна вища професійна школа ім. Президента Станіслава Войцеховського в Каліші (м. Каліш, Польща); Врубель Ю., д.е.н., проф., Природничо-гуманітарний університет у Седльце (м. Седльце, Польща); Денисенко В.С., к.ф.-м.н., доц., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Єфіменко Н.А., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Живко З.Б., д.е.н., проф., ЛДУВС ; Зось-Кіор М.В., д.е.н., проф., ПНТУ ім. Ю. Кондратюка; Ключан В.В., д.е.н., проф., МНАУ; Кукурудза І.І., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Назаренко С.А., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Пасека С.Р., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Петрова І.Л., д.е.н., проф., Університет «Крок»; Прямухіна Н.В., д.е.н., доц., ВНАУ; Пузіков В.В., д.е.н., проф., Білоруський державний університет (м. Мінськ, Білорусь); Сацевич В., доктор філософії, проф., Університет імені Макмастера (McMasterUniversity) (м. Гамільтон, Канада); Соловійов В.М., д.ф.-м.н., проф., КДПУ; Черевко О. В., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Шевченко А.М., к.е.н., доц., ЧДТУ; Шпильова В.О., д.е.н., проф., Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет».

За дотримання права інтелектуальної власності, достовірність матеріалів та обґрунтування висновків відповідають автори.

Адреса редакційної колегії:

18031, Черкаси, бул. Шевченка, 81
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, к.406
e-mail: etime.cnu@gmail.com

З електронною версією журналу можна ознайомитися за адресою: <http://econom-ejournal.cdu.edu.ua>

**Founder, editorial, publisher and manufacturer –
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy.**

State registration certificate: KV No. 16161-4633PR dated 11.12.2009.

State registration certificate: KV No. 23902-13742R dated 11.05.2019.

This journal is meant for economists, teachers, researchers, postgraduates and students.

Journal is entered into the «List of scientific professional editions of Ukraine of category «B» in which results of dissertational researches in competition for scientific degrees of doctor of science and candidate of science (PhD) may be published by a Decree of MES of Ukraine dd 15.10.2019 № 1301 (Annex 8).

Issue № 4. 2019 of the scientific journal «Bulletin of the Cherkasy Bohdan Khmelnytsky national university. Economic sciences» is recommended for publication and dissemination through the Internet by the Academic Council of Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy (protocol number 2 dated 31.10.2019).

*The journal are indexed in an international scientific and metric databases **Index Copernicus** (ICV 2018 = 83,47); **Directory of Open Access Journals (DOAJ)**; **Ulrichsweb (Ulrich's Periodicals Directory)**; **CiteFactor**; is referenced by the Ukrainian abstract journal "Dzherelo" (founders: the Institute of Information Recording Problems of the National Academy of Sciences of Ukraine and Vernadsky National Library), is indexed in Google Scholar.*

Editorial board of the series:

Kyryliuk Ye. M., Doctor of Economic Sciences, Professor (Editor in Chief); Doctor of Economic Sciences, Professor Zachosova N. V. (executive secretar); Candidate of Economic Sciences, Associate Professor Proshchalykina A. M. (executive secretar); Andrusyak V. M., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor; Babina N. O., Candidate of Economic Sciences; Buryak R. I., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor; Voleisho Ya, Doctor of Economic Sciences, Professor (Poland); Vrubel Yu., Doctor of Economic Sciences, Professor (Poland); Denysenko V. S., Candidate of Physics and Mathematics Sciences, Associate Professor; Yefimenko N. A., Doctor of Economic Sciences, Professor; Zhivko Z. B., Doctor of Economic Sciences, Professor; Zos-Kior M. V., Doctor of Economic Sciences, Professor; Klochan V. V., Doctor of Economic Sciences, Professor; Kukurudza I. I., Doctor of Economic Sciences, Professor; Melnychenko O. V., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor; Nazarenko S. A., Doctor of Economic Sciences, Professor; Pasyeka S. R., Doctor of Economic Sciences, Professor; Petrova I. L., Doctor of Economic Sciences, Professor; Pryamukhina N. V., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor; Puzikov V. V., Doctor of Economic Sciences, Professor (Belarus); Satzewich V., Ph.D., Professor (Canada); Soloviov V. M., Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Professor; Cherevko O. V., Doctor of Economic Sciences, Professor; Shevchenko A. M., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor; Shpyliova V. O., Doctor of Economic Sciences, Professor.

The authors are responsible for the observance of the intellectual property right, for the reliability of the materials and for the substantiation of the conclusions.

Editorial office address:

18031, Cherkasy, Shevchenko Blvd., 81
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy, ap.406
e-mail: etime.cnu@gmail.com

All electronic versions of articles are available on the website edition <http://econom-ejournal.cdu.edu.ua>

© Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy, 2019
©Copyright by the contributors

ПІДПРИЄМНИЦТВО, МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ
ENTREPRENEURSHIP, MANAGEMENT, MARKETING

UDC 651.928

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-4-13

NATROSHVILI Svitlana

Doctor of Economics, Professor,

Professor of the Department

Dean of the Faculty of Markets, Information

and Innovation Technologies,

Kyiv National University of Technology and Design,

Kyiv, Ukraine

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1598-4589>

tgbabyna@gmail.com

**CORPORATE UNIVERSITY AS A BASIS FOR THE FORMATION OF HIGHLY
QUALIFIED HUMAN RESOURCES FOR STRATEGIC MANAGEMENT OF FINANCIAL
AND ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES**

In a transformational economy, increasing instability of the external environment, increasing threats and risks, the effective development of domestic business structures depends to a large extent on the level of knowledge and skills required by their staff. Higher education and the creation of a national network of specialist training and retraining facilities in line with market needs should be a key sector of ensuring national competitiveness and financial and economic security of domestic enterprises in the creative economy. For a number of reasons, domestic higher education institutions annually have a shortage of entrants, and the business is in dire need of highly qualified specialists, whose level and quality of training meet the current needs of production. The priority direction for solving this problem is the creation of corporate universities, which are a field of transfer, development, processing of new knowledge and social experience in the field of "higher education institution – business". Various models (forms) of corporate universities fulfill the main mission: training and retraining of personnel for modern business, ensuring their financial and economic security, in particular.

Keywords: corporate university, educational service, staff, human resources, management, risks, financial and economic security.

Introduction. In the context of the globalization of the market of educational services, the gradual transition of the economy to the model of innovative development, the need for exploration aimed at researching the economic component of the development of higher education in Ukraine, finding new forms and methods of training specialists adapted to the challenges and risks of modern civilization [1].

The implementation of strategic management principles in the organizational model of higher education institutions requires the development of scientific and methodological tools that can be applied in different economic situations. In the process of managing a higher education institution (HEI) it is necessary to take into account the specifics of its market product – educational services.

In the creative economy, the main value in the production process is not equipment, not technology (in the presence of financial resources, they can be purchased or in a short time), namely the creative person. In the leading countries, companies are fighting hard for creative workers. They are provided with all the conditions to ensure comfortable work, including professional development at the expense of the company.

In the process of integrating Ukraine into European society, domestic higher education institutions, while reforming their management system and educational process, concentrate their attention precisely on the implementation of the experience of European colleagues. However, it should be understood that European educational institutions are not standard, they also have their

problems and shortcomings, which must be taken into account and minimize their negative impact on the development of the Ukrainian education system.

In the face of globalization challenges and growing instability of the external environment, the effective development of domestic business structures depends to a large extent on the level of provision of the necessary level of knowledge and skills by their personnel. However, most Ukrainian graduates, according to employers' points of view, do not have the necessary professional and business skills.

One of the priority directions of solving this problem is the creation of corporate universities, which will allow to acquire the personnel of the enterprise exactly the knowledge and skills required by the entrepreneurial structure to increase its efficiency, competitiveness and financial and economic security.

Literature review. Various aspects of the process of training highly qualified personnel, in order to ensure the financial and economic security of enterprises, in particular, have been the subject of scientific research of many scientists. Among the most pressing issues of discussion are the problems of personnel management in the economic and financial security of a commercial bank [2], the quality of financial education as the basis of proper human resources for economic security strategic management [3], practical aspects of employee selection in managing the personnel potential of the enterprise [4], as well as the problems that require the involvement of qualified personnel in the process of managing financial and economic security of financial institutions [5]. However, in the domestic and foreign literature, some important aspects of the personnel policy of enterprises regarding the provision of intellectual and personnel component of their financial and economic security have not been properly reflected so far. First and foremost, this concerns the problem of training and retraining professionals who meet the requirements of employers, able to study on a permanent basis and be prepared to respond to the challenges of non-linear processes in today's digital, creative economy.

The purpose of the article. The main purpose of the research is to show, on the basis of the analysis of practical experience of activity of foreign and domestic corporate universities, their advantages over traditional universities in the formation of highly qualified personnel for ensuring and management the financial and economic security of enterprises, in particular.

Results and discussion. Educational service is a purposeful activity of legal entities and individuals, on the basis of which education is based, for satisfaction of various intellectual needs of the person and society in new knowledge, abilities, skills, development of individual abilities, which has value dimension [6]. At a practical level, educational service is an intangible market product provided (produced) by educational institutions based on educational standards and involves the transfer of knowledge (skills) from the manufacturer to the consumer, whereby the consumer acquires certain competences.

In the modern economy, where the non-productive sphere prevails at the expense of the development of the production sphere, higher education should be a key sector of ensuring national competitiveness, as well as the creation of a national network of training and retraining institutions according to market needs. The principles of development and self-realization of creative personality, development of creative abilities of a person, constant orientation of education to the needs of innovative economy, providing of continuous learning, integration of science, education and production should be the basis of the strategy of educational development [7, p.6].

The Eurydice network analyzed the «European Union's Key Figures for Higher Education» in 27 EU countries in six thematic areas: context, structure, participation in education, resources, educational processes, graduates. Based on scientific research, the following conclusions were made: the pace of human development is insufficient; the role of higher education institutions is insufficient to support the intellectualization of society; the degree of implementation of information technology in the educational process does not meet the challenges of today life.

The educational system of each country, as well as the culture of its people, is a unique phenomenon because it is deeply connected to the spiritual and material aspects of the past and

present. In this respect, education and organization in each country have their own peculiarities. Therefore, in reforming higher education, on the one hand, it is necessary to take into account the priorities of preserving the cultural diversity of national education systems, and on the other – to improve international cooperation, increase mobility, secure employment of students in the European or international arena, and activate international competitiveness of institutions.

Today higher education institutions of Ukraine are graduating more than 50 thousand specialists with master's degree. However, due to different natural abilities of a person, not all graduates are able to quickly adapt to working conditions in a particular enterprise, to combine and realize their theoretical knowledge obtained in higher education with practical working conditions in a particular enterprise, to make management decisions quickly and flexibly depending on the influence external or internal factors at their level. Most Ukrainian graduates, according to employers, do not have the required professional and business skills [8].

The main reasons that today the level of theoretical knowledge and practical skills obtained by graduates of HEI, significantly lags behind the specific needs of domestic business, are the follow.

1. The current state of higher education, in which the institutional model, ways of thinking and actions of the previous system are constantly reproduced in modern practices, and the full copying of foreign methods does not bring the desired effect, because it does not take into account national peculiarities of education.

2. Slow implementation of modern learning technologies (especially interactive ones). The most up-to-date is smart education – flexible learning in an interactive learning environment with content from all over the world, which is freely available (the educational process is transferred to the electronic environment).

3. Obsolete material and technical facilities of the HEI, which is difficult to modernize due to insufficient state of funding for national education.

4. Big gap in financing of different sectors of education.

5. Imbalance in the financing of training of specialists in various fields.

6. Insufficient funding for scientific development, which leads to a decrease in the level of research carried out by the HEI.

For these reasons, domestic higher education institutions annually have a shortage of entrants who choose the best foreign educational institutions, and domestic business is in dire need of highly qualified specialists, whose level and quality of training is decreasing annually and lagging behind modern business needs.

One of the priority directions for solving this problem is the creation of corporate universities, which are a field of transfer, development, processing of the latest knowledge and social experience in the sphere of «HEI-business».

The main purpose of establishing a corporate university is to acquire by the personnel of the enterprise exactly the knowledge and skills required by the entrepreneurial structure to increase its efficiency, competitiveness and ensure sustainable innovation development. Its goals and objectives depend on the type of activity of the business structure, as well as the chosen direction of development.

A corporate university can be: – a separate unit (a subsidiary, etc.) with its own structure, which is part of an entrepreneurial structure (eg McDonald's Hamburger University); – a virtual structure with a flexible organizational structure or no management center (for example, Intel University – corporate university of Intel University). Management of a corporate university may be exercised by: senior management of an entrepreneurial structure, a personnel management unit or its subsidiary. According to the form of management, corporate universities can: be fully managed by the corporation; work in partnership with traditional universities or business schools, such as Sun University (Sun Microsystems Corporation) and the University of California; be under the guidance of a consulting company, such as Corporate University Enterprise, CyberU; function as a unit of a traditional university, such as the Boston University Corporate Education Center (now Corporate

Education Group (CEG)); function as a consortium of several companies, such as Talent Alliance (merger of AT&T, Du Pont, GTE, Johnson & Johnson).

Corporate university curricula are developed on the basis of goals and objectives, which sets an entrepreneurial structure. For example, Shell Oil Company has set up a dedicated Shell Learning Center. The training programs of the center last from several days to several months, where employees are taught effective methods of work and allow to acquire additional related specialties. [9, p. 19-20].

In Ukraine, the first corporate universities began to be established in the early 2000s. At that time, corporate university meant a small training center where students were offered management programs from business schools or leading business coaches.

In the conditions of transition of the national economy to the model of innovative development at the corporate level, the model of management of the intellectual resource has changed: qualitative education, creative thinking and practical experience of employees became decisive for the formation of the intellectual capital of the company [10, p.315]. In the innovation economy, the main productive force is intelligence (formalized intellectual resource – knowledge, skills, experience, the bearers of which are employees), so the decisive factors for success are: the level of vocational education, the effectiveness of creative work, the productivity of creative work, the quality of employment, the growth of value.

Corporate education involves not just "abstract knowledge and skills" (such a model inherent in traditional higher education, which is acquired in classical universities), but the acquisition of specific practical-oriented skills and abilities that allow you to solve complex practical problems and adequately respond to and standardize situation.

The return on investment made in one's own education is only ensured when the employee has a job, and this is only possible when he or she interacts with the employer. Therefore, at least two subjects should be interested in a qualified employee in the corporate education system: an employee seeking professional or career growth, and an employer seeking the growth of the company's intellectual capital through the accumulation of professional qualifications of staff [11, p.157]. Thus, through a system of various incentives, the employer must persuade employees to realize their own intellectual potential, as well as to use their professional qualifications to increase the intellectual capital of the company.

Large companies operating globally need to respond promptly to the challenges of a competitive environment, in particular in terms of skills development, training and retraining. The management of such companies cannot wait for traditional schools to understand the challenge and update curricula. Increasingly, there is a situation where employees need new knowledge, skills and abilities "here and now".

Corporate education is based on the persistent motivation of an employee (an adult with a developed value system) to learn and master new material (knowledge, skills). At the micro level, an enabling environment for learning should be created where workers themselves seek to improve their skills. This can be achieved through the implementation of career and professional development programs, the development of modern educational technologies ("interesting learning"), and also through intensive activities (corporate trips with training elements, production games, etc.). An important motivator may be the handing over to the employee who has successfully completed the curriculum and passed the exams, the document of the established sample on passing the training. Such a document may be issued by higher education institutions that are licensed to provide appropriate educational services.

Increasing the efficiency of utilizing the human potential of modern organizations (enterprises, institutions, corporations) is related to the functioning of a productive corporate education system, which can be manifested through the implementation of a number of industrial training projects. This is quite natural, since the organization itself can use unique technologies that are not taught within traditional education.

Today, the labor market lacks qualified engineers, designers, technologists, veterinarians, specialists in the organization of innovation and financial and economic security management – strategic and tactical. In such circumstances, commercial organizations (enterprises, corporations) consider it necessary to train specialists in their own curricula, investing resources in the creation of corporate education [12].

Well-known foreign companies (transnational corporations) operating in Ukraine independently train employees they hire.

Thus, Corporate University of DTEK Company – DTEK Academy has become the sole center of knowledge management for all enterprises within in holding (more than 50 thousand employees). About 1.5 thousand employees are trained annually on special programs. Classes are held by DTEK's top executives, leading professors from Ukrainian universities, coaches from European business schools. The concept of the DTEK Academy is based on a “role model” that involves the development of four levels of intelligence: IQ (formal-logical), EQ (emotional), LQ (educational (learning)) and SQ (social). For all DTEK specialists, first-level (IQ) programs are available. They have a focus on developing the knowledge, skills and competencies required to work in today's business organization. For the practical implementation of such a system of training, electronic methods of e-learning and the institute of internal trainers are used (employees of the company who act as coaches without leaving the main work). EQ Development Programs – Energy of Knowledge – are staffed and recruited through annual staffing and additional assessment procedures (Development Center). Energy for Leader Program (LQ Development) is available for employees who have participated in the TOP-50 (Selection and Succession Leadership) program to develop leadership skills and master innovative cross-functional project management skills. The DTEK Intellectual Property Development Program (SQ) for top managers is aimed at building the foundations of a culture of succession and social responsibility [9, 12].

Corporate University for Bayer Health Care's employees in the pharmaceutical market has opened at the International Institute of Management (IIM-Kyiv). The institution of higher education as a platform for establishing a corporate university was selected on the basis of a tender. The program is based on a combination of MBA curriculum and a set of practically oriented business trainings that take into account the real production situations in the pharmaceutical market [13].

ALG Systems Ukraine (IT-technologies) has an interesting experience of organization of a corporate university. Corporate University's mission is to transform the company's employees into high-qualified professionals. We declared three directions (target criteria) of Corporate University:

- 1) personal efficiency;
- 2) professional efficiency;
- 3) professional ethics and corporate solidarity.

The main form of training is internal trainings. Long-term classroom training (full day or two days) is used; a master class on specific subjects (several hours of intensive study); developmental training (identifying employees' strengths for their further development); training with a mentor (for several months the employee takes the experience from a more experienced colleague). External trainings are also held (the company pays the employee to attend trainings necessary for personal and professional growth). Corporate University organizes an open monthly training session with a well-known person that any employee of the company can attend. An electronic library of educational materials has been created at Corporate University, which contains video and audio trainings, books and tutorials. Corporate University allows you to study online through distance-learning programs in a specialized field. As a result of the training, the employee receives a certificate confirming the qualification and giving the right to occupy the respective positions [14].

Employees of Ukrainian branches of international (transnational) corporations may receive training at corporate universities operating in other countries, including in the countries of the head office (headquarters). For example, a Baltic Corporation was set up to train employees of the corporation and its subsidiaries located in different countries. The purpose of the university is to develop the abilities and competencies of managers and ordinary staff through knowledge sharing,

as well as to build an effective organizational structure. Main activities: career planning programs; development of automated systems of training, development and assessment of personnel; organization of continuous monitoring of employee performance; e-learning; promotion of development and training projects. There are four faculties: leadership and management, production and technical, professional, business skills. Classes are held in the form of seminars, conferences, business trainings, workshops, personal coaching sessions. Both full-time and invited staff (professors, coaches, masters) provide training [15].

In Ukraine, there is a practice of setting up corporate universities where not only employees of the company, but also employees of partner companies, as well as employees of other companies in the industry can be trained. Such a strategy is appropriate to apply if there are many companies in the industry market, there is a high turnover of staff, and at the same time the corporate university is considered as a business unit, which should provide an accumulation of income in support of its own activities. According to this principle, the structural unit "Corporate University" of the tourist corporation "Zabugor" operates. Its purpose is to unite the efforts of like-minded people who aspire to excellence in the professional field. The operation of the structural unit is seen as an element of the communication strategy of the corporation. Key tasks include improving the professional skills of employees of the parent corporation and its subsidiaries; improving the professional skills of employees of travel agencies; training of staff with no experience in tourism. Two training programs are offered:

1. Technology of formation and sale of expensive and complex tours,
2. Course of the head of tourist organization [16].

As already mentioned, in developed countries (USA, Japan, EU countries), such organizational form of corporate education as integration of a large corporation with higher education has become more widespread. As a result, a corporate university (a real legal entity or a "virtual platform") is created to train specialists for the needs of the corporation [3, p.5].

The most interesting corporate education experience is accumulated at Motorola U Corporate University, which is recognized as the largest in the world. The university's annual budget is over \$ 100 million, operates 99 branches in 21 countries, with a permanent staff of over 400 employees. Universities located in EU countries pay a lot of attention to project planning and management training. Offices in Asia are taught partnerships and the ability to make lucrative deals. Latin American institutions focus on expansion and business development. The center of the university is three colleges (Emerging Markets, College of Technology, College of Leadership and Transcultural Studies), in which new courses and techniques are being developed, and scientific research is being conducted. Emerging Markets creates marketing and business administration training programs; College of Technology specializes in the development and adaptation of training programs in the fields of engineering, quality, technology, software; College of Leadership and Transcultural Studies develops leadership development programs for Motorola executives and its subsidiaries. Motorola U operates on the basis of an independent business unit, which is why it offers its services to companies (firms) belonging to Motorola corporation and to third parties. Third-party customers, according to published data, provide up to 25% of the university's revenue. The budget of the university is formed (by income and expenses) taking into account the real needs of the business. Motorola U University's educational services are in high demand as they enable consumers to gain the knowledge and experience accumulated over Motorola's long history of operations, as well as to understand the various technology (development, adoption and implementation) technologies, technological, management). Motorola U Corporate University is introducing innovative educational technologies that are subsequently introduced by other educational institutions (classical and corporate) through the technology transfer mechanism. For example, in the 80's of the twentieth century Motorola U Corporate University has introduced Six Sigma training technology that aims to increase worker productivity and reduce spoiled product rates. In the 1990s, a workplace teaching methodology was created to develop unique projects that are being used by other institutions today.

Sometimes, different companies join forces to create a joint corporate university. Pacific Exchange University with a staff of more than 500 people (specialization: training financial advisors and analysts) is a good example of such interaction [17, p.92].

The latest educational technology in the vocational education system is the introduction of distance learning technologies. Corporate universities are also actively implementing distance learning methods. In 2010, 92% of US corporations on the Fortune 500 list participated in Web-based learning projects. "Virtual Learning" allows the listener (consumer) to receive the service at a convenient time, in the usual setting, and also significantly reduces costs. In addition, the virtual learning platform provides all the benefits that digital technology can provide, including online surveys, online help, e-communication, networking, watching movies, designing your own products, and more. At the same time, each student receiving education in the "virtual space", the teacher can pay more attention [18, p.85].

Ukrainian higher education institutions operating in a highly competitive environment can initiate corporate university-based projects. It is clear that a corporate university will be effective if the training process is carried out in conjunction with external partners who have a shortage of qualified personnel. In the first stage it is possible to apply "soft" (experimental) forms of corporate education – passing by students of practice on the basis of partner companies, completion of diploma works on the basis of the solution of real industrial and economic situations, inclusion in the variant component of curricula of the disciplines formed taking into account requests employers, etc.

However, there are few companies in Ukraine willing to spend resources on setting up a corporate university (either due to lack of funds, or orientation towards the use of traditional technologies, or due to a lack of understanding of the value of corporate education, or lack of strategic development plans). A trade-off may be to create a corporate university with a higher education institution, and the role of a corporate partner is taken by a professional non-profit organization that can integrate the interests and queries of several business units. In this process, qualified teachers of the institution, experienced employees of the corporation, business trainers (both from large corporations and freelancers) can be involved in the educational process, who organize and conduct trainings according to the client's request [19, p.130].

In today's environment, employees should also take care of increasing their level of education and professional skills. The transition from the concept of "education for life" to the concept of "long life learning" (long life education) becomes the leading one, because in many types of activities knowledge quickly "becomes obsolete". In some fields of activity (medicine, pharmacy, science and research, higher education, "high technology"), knowledge is lagging behind for several years, and in computer technology and programming for six months.

The main steps that precede the establishment of a corporate university in a leading institution of higher education are:

- development of a general strategy for the development of corporate education, within which the creation of a corporate university should be envisaged;
- conducting business negotiations with representatives of trade unions of employers (associations, unions, etc.) in the field of light and pharmaceutical industry;
- substantiation of the proposal on creation of educational and production cluster (members of the cluster are the university and enterprises wishing to participate in the programs of functioning of the corporate university);
- identification of market niches (market unsatisfied request), which will become the basis for forming the program of activity of a corporate university;
- developing and agreeing with all interested partners of educational products (including curriculum development and educational plans);
- development of other documents regulating the conduct of educational activities at a corporate university;
- conducting a marketing company, starting operations;

- making adjustments taking into account changes in the market situation.

Establishing a corporate university with the right organization of work based on international experience and with the needs of employers can be a competitive advantage for any institution of higher education.

Conclusions. Educational services as a specific product have a number of features that need to be considered in the strategic management of educational service providers. We would like to emphasize that receiving educational service is both a consumption and an investment. By consuming an educational service, a person makes it possible to obtain in the future higher (compared to other people) income from the sale of his own labor, which can be considered as an "investment premium". Moreover, educational service is a product not only market or economic but also social. It promotes socialization, forms a person's communication skills, gives the person the impetus for self-improvement, allowing to master the tools of self-study and self-development.

The most valuable recommendations in the context of national peculiarities of building modern management mechanisms for the development of domestic higher education institutions may be: the doctrine of the management process aimed at supporting the constantly high quality of the educational services provided and, as a consequence, the creation of a system of public access to quality higher education, prescriptions and guidelines of international documents; ensuring a synergistic effect of the interaction of the educational and scientific components of the operational mechanism of the functioning of higher education institutions; orientation of strategic management of higher education institutions on high competitiveness; implementation of university autonomy.

In the context of innovative transformations, corporate education will become more widespread as every commercial organization (enterprise, firm, corporation, company) will use innovative technologies to gain high competitiveness, and to acquire unique knowledge and skills to master them.

In Ukraine, there is an imbalance between specialist training and labor market demand for these professionals. Vocational education institutions are geared toward training fashion professionals (lawyers, economists, psychologists, designers, managers, etc.), as this helps to support the demand for educational services. Often, these graduates have insufficient professional skills because they are trained, in particular, by non-core educational institutions, without adequate scientific schools and appropriate training facilities. Under such conditions, well-known foreign companies (transnational corporations) operating in Ukraine independently train the employees they hire.

Modern corporate universities are not only educational institutions, but, first and foremost, incubators of innovative ideas, which if successful, can be further implemented by the entrepreneurial structure itself.

The proposed description of corporate universities gives an idea of the variety of possible models (forms) of their functioning. However, they all carry out the main mission: training and retraining for modern businesses, ensuring their financial and economic security, in particular.

References

1. Natroshvili, S.H. (2015). Strategic Management of Higher Education: Theory, Methodology, Practice. K.: *KNUTD*, 320 (in Ukr).
2. Zachosova, N.V. (2011). Personnel management in the economic and financial security of a commercial bank. *Suchasna ekonomika (Modern Economics)*, 5, 14–25 (in Ukr).
3. Zachosova, N., Bilyk, V., Kutsenko, D. (2019). The Quality of Financial Education as the Basis of Proper Human Resources for Economic Security. *Strategic Management*, 18/6.
4. Zanora, V.O. (2016). Management of the personnel potential of the enterprise: practical aspects of employee selection. *Intehrovani biznes-struktury: modeli, protsesy, tekhnolohiyi (Integrated Business Structures: Models, Processes, Technologies)*, 11, 110–112 (in Ukr).
5. Zachosova, N., Babina, N., Zanora, V. Research and methodological framework for managing the economic security of financial intermediaries in Ukraine. *Banks and Bank Systems*, 13 (4), 119–130.

6. Hryshchenko, I.M. (2012) Economic Conditions for Quality Assurance in Higher Education. *K: Pedagogichna dumka*, 2012. 364 (in Ukr).
7. Natroshvili, S.H. (2012). Effective integration of business, science and education as a condition for increasing the value of companies in the post-industrial economy. *Problemy nauky (Problems of Science)*, 1, 2–8 (in Ukr).
8. Kharchyshyna, O. (2011). Corporate Training Center: Functions and Role in Forming Organizational Culture. Retrieved from: http://conftiapv.at.ua/publ/konferenciji_2011/section_5/ (in Ukr).
9. (2019) Problems of integration of education, science and business in the conditions of globalization. Kyiv : KNUTD, 158.
10. Heyts, V. M. (2006). Ukraine in the dimension of the knowledge economy. *K.: Osnova*, 592 (in Ukr).
11. Stepko, M.F. (2014). Some Problems and Ways of Modernization of the Higher and Postgraduate Education System of Ukraine in Modern Socio-Economic Conditions. *Vyscha osvita (Higher Education)*, 1, 156-160 (in Ukr).
12. Corporate university - the modern trend of business education. Retrieved from: <http://clickad.com.ua/korporatyvnyj-universytet-suchasna-tendenciya-biznes-osvity.php>. (in Ukr).
13. Corporate University for Bayer - a new form of MII-Kyiv collaboration and pharmaceutical business. Retrieved from: <http://www.mim.kiev.ua/press/news/2008/1421/> (in Ukr).
14. Corporate University. ALG Systems Ukraine. Retrieved from: <http://cis.algsystems.com/node/278?language=uk> (in Ukr).
15. Corporate University was created for the professional development of employees at Baltic. Retrieved from: <http://www.pivnoe-delo.info/2010/11/17/rossiya-dlya-professionalnogo-razvitiya-sotrudnikov-na-baltike-sozdan-korporativnyj-universitet/> (in Russ).
16. Future of tourism. Retrieved from: <http://fgrtib.knukim.edu.ua/home/novyny/99-novyny-turyzm/376-majbutneturizmu.html> (in Ukr).
17. Meloun, S. A. (2008). Corporate Training Center. Creation and management. Mynsk: Hrevtsov Pablysher, 208 (in Russ).
18. Natroshvili, S.H. (2013). Organizational and economic conditions for the development and implementation of innovative educational technologies in higher education. *Ekonomichnyy visnyk universytetu (University Economic Bulletin)*, 20/2, 82-88 (in Ukr).
19. Hryshchenko, I.M., Zakharin, S.V., Tarasenko, I.O. (2010). Economic aspects of higher education development in Ukraine. *Kh.: KHNU*, 478 (in Ukr).

НАТРОШВІЛІ Світлана Геннадіївна

д.е.н., професор,
декан факультету ринкових,
інформаційних та інноваційних технологій,
Київський національний університет
технологій та дизайну,
м. Київ, Україна

КОРПОРАТИВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЯК БАЗИС ФОРМУВАННЯ ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНИХ КАДРІВ ДЛЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Проблема. Впровадження принципів стратегічного управління до організаційної моделі закладів вищої освіти потребує розробки наукового та методологічного інструментарію, що можливий до застосування у різних економічних ситуаціях. При цьому в процесі управління закладом вищої освіти (ЗВО) необхідно враховувати специфіку його ринкового продукту – освітньої послуги.

В креативній економіці основною цінністю в процесі виробництва є не обладнання, не технології (за наявності фінансового ресурсу їх можна придбати або у короткі терміни створити), а саме творча людина. В країнах-лідерах компанії ведуть доволі жорстку боротьбу за креативних працівників. Їм створюють усі умови для забезпечення комфортної трудової діяльності, включаючи підвищення кваліфікації за рахунок компанії. В процесі інтегрування України в європейське суспільство вітчизняні заклади вищої освіти при реформуванні своєї системи управління та навчального процесу концентрують свою увагу саме на впровадженні досвіду європейських колег.

Проте треба розуміти, що європейські заклади освіти не є еталонними, вони також мають свої проблеми та недоліки, які треба враховувати та намагатися мінімізувати їх негативний вплив на розвиток української освітньої системи. В умовах глобалізаційних викликів та зростання нестабільності зовнішнього середовища, ефективний розвиток вітчизняних підприємницьких структур значною мірою залежить від рівня забезпеченості їх персоналом необхідного рівня знань та кваліфікації. Однак більшість українських випускників, за твердженням роботодавців, не мають потрібних професійних та ділових навичок.

Мета дослідження – на основі аналізу практичного досвіду діяльності зарубіжних і вітчизняних корпоративних університетів показати їх переваги перед традиційними вишами у формуванні висококваліфікованих кадрів для забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств, зокрема.

Результати. В умовах трансформаційної економіки, зростання нестабільності зовнішнього середовища, збільшення загроз і ризиків ефективний розвиток вітчизняних підприємницьких структур значною мірою залежить від рівня забезпеченості їх персоналом необхідного рівня знань та кваліфікації. Ключовим сектором забезпечення національної конкурентоспроможності та фінансово-економічної безпеки вітчизняних підприємств в креативній економіці має стати вища освіта, а також створення національної мережі закладів підготовки та перепідготовки фахівців відповідно до потреб ринку. Через низку причин вітчизняні заклади вищої освіти щорічно мають недобір вступників, а бізнес відчуває гостру потребу у висококваліфікованих фахівцях, рівень і якість підготовки яких відповідає сучасним потребам виробництва.

Наукова новизна. Доведено, що одним з пріоритетних напрямів вирішення проблеми підвищення рівня якості освіти є створення корпоративних університетів, які дозволять набути персоналу підприємства саме тих знань, вмінь і навичок, що потрібні підприємницькій структурі для підвищення ефективності її функціонування, конкурентоспроможності та забезпечення фінансово-економічної безпеки. Запропонований опис корпоративних університетів дає змогу скласти уявлення про різноманітність можливих моделей (форм) їхнього функціонування. Проте всі вони виконують основну місію: підготовку і перепідготовку кадрів для сучасного бізнесу, забезпечуючи їх фінансово-економічну безпеку, зокрема.

Висновки. В Україні спостерігається дисбаланс між показниками підготовки фахівців та потребою ринку праці в цих фахівцях. Заклади професійної освіти орієнтовані на підготовку фахівців модних спеціальностей (юристів, економістів, психологів, дизайнерів, менеджерів та ін.), оскільки це дозволяє підтримувати попит на освітні послуги. Часто такі випускники мають недостатні професійні навички, оскільки їх підготовкою займаються, зокрема, непрофільні освітні заклади, без належних наукових шкіл та відповідної навчальної бази. За таких умов відомі іноземні компанії (транснаціональні корпорації), що працюють в Україні, самотійно навчають співробітників, яких приймають на роботу. Сучасні корпоративні університети – це не тільки навчальні заклади, а, в першу чергу, інкубатори інноваційних ідей, які в разі їх успішності в подальшому можуть бути реалізованими самою підприємницькою структурою.

Ключові слова: корпоративний університет, освітня послуга, персонал, кадровий потенціал, управління, ризики, фінансово-економічна безпека.

Одержано редакцією: 25.09.2019
Прийнято до публікації: 22.12.2019

UDC 332.33:332.2.021.8

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-14-25

ZOS-KIOR Mykola

Dr. Sc. (Ekon), Associate Professor,
Professor the Department of Management,
Poltava State Agrarian Academy,
Poltava, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8330-2909>
zoskior@gmail.com

OVCHARENKO Ievgen

Dr. Sc. (Ekon), Professor,
Head of Department of Public Administration,
Management and Marketing,
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University,
Severodonetsk, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5267-5067>
evvoukr@gmail.com

ARBUZOVA Tetyana

PhD in economics, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Public
Management, Administration and International
Economics,
Bilotserkiv National Agrarian University
Bila Tserkva, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7806-8249>
tv_arbuzova@ukr.net

**SUSTAINABLE DEVELOPMENT, DECENTRALIZATION AND HARMONIZATION
IN THE LAND MANAGEMENT OF AGRARIAN SECTOR**

Within the framework of sustainable development of rural territories, decentralization and harmonization, the European standards have first considered the possibilities of land management. The basic world tendencies and their influence on the land resources management of the agrarian sector of the Ukrainian economy are determined. The laws of national land use and the problems they cause are considered. Taking into account tendencies and revealed patterns, modern forecasts of agrarian business development and consequences of their realization in land management in Ukraine were determined. The author offers a scheme of "domino effect" from the implementation of investment processes in agriculture to the harmonization of land management with European standards. It is proposed to create a network structure of organic products under the TM "UkrWay" on the analytical and consulting platform of the Association "Ukrainian Agrarian Business Club", which allows you to quickly diagnose demand at the expense of the consumer as a quasi-employee, quasi-observer and quasi-marketer, and accordingly apply dynamic systems land resources of the agricultural sector of the economy. A scheme of harmonization of economic interests of land management entities under decentralization conditions through their financial and organizational capabilities has been developed to focus on ownership, management and use of management objects.

Keywords: *agrarian sector, sustainable development, harmonize, land management, decentralization.*

Introduction. The study of forecasts for the economic, social, environmental and integrated efficiency of land management (here in after LM) of agricultural sector allow a formalized transition to the advanced world models of land-use. The state should operate with available tools, taking into consideration not only the economic laws, but also the trends and patterns that have been established at the level of world agricultural relations, including land relations. Evolution of

processes with limited predictability requires a particular purpose and context that implies the harmonization of LM efficiency in domestic agricultural sector with globalization prospects.

Literature review. This context makes the logic of this study. As for the major world trends in the development of the agricultural sector, they are reduced to a significant increase in demand for agricultural products and foodstuffs with increasing volatility in their prices (Table 1).

Table 1

Major global trends and their impact on land management in the agricultural sector in Ukraine*

Global trends	Consequences for Ukraine
Significant growth in demand for agricultural products and food, especially for beef, pork, poultry, butter, cheese, powdered whole milk and skim milk	Increase in revenue from all national agents of land interests. A significant increase in domestic prices for agricultural products and foodstuffs
Volatility of world prices	Farmers' losses, the need for development of agricultural insurance
The rate of production of agricultural raw materials outpace the growth of their processing and storage	Shortfall in received added value for agents of land interests
The global problem of food production	Growth of land prices, the intensification of production
Conclusion of free trade agreements within the Transatlantic partnership in trade and investment between the US and the EU (TTIP)	Diversification of production, harmonization of national standardization and certification system with the world standards

**Source: Systematized according to the materials [2, p. 13; 5].*

These facts, on the one hand, lead to an increase in revenues of the national agents of land interests, and on the other hand (according to the effect of exports) to the growth of domestic prices for agricultural products and foodstuffs to the world level. At the same time, the limited range of exports is a negative factor for Ukraine whose agribusiness entities perceive volatility of world prices at the level of financial losses.

The way out of this situation could be to increase the range of agricultural and food products, expanding sales lines as well as circles of partner countries. The rate of production of agricultural raw materials outpace the growth of their processing and storage, therefore national agents of land interests receive less added value, as global competition is more significant at the market of finished products and warehouse logistics.

Against the background of the global problem of food production, in addition to increasing demand for production, the load on the land also increases because of the transition to biofuels. Among the most significant global trends, formation of a free trade zone between the US and the European Union (TTIR) should be highlighted; which will also influence significantly the agricultural market situation, and accordingly, through a number of globalization impacts on LM, the relationship between a number of agents of land interests will transform from competing into complementary model.

The trends mentioned above will be for Ukraine generally positive consequences, provided that the national preventive and administrative adapters develop, including the system of agricultural insurance [1, 10, 13, 14, 16], and there are restrictions on acquisition of agricultural land by foreigners, harmonization of national standardization and certification system with the world.

It should be noted that these trends also reflect both regional (EU) and national trends, which, incidentally, almost coincide (due to the effects of global deformation): the increased proportion of gross agricultural output in GDP; increased area of a farm; increased percentage of employees; strengthened vertical integration; increased capital intensity of production as well.

The purpose of the article is to study sustainable development, decentralization and harmonization in the land management of agrarian sector.

Results and discussion. Besides the general trend, certain patterns of land use in the

agricultural sector of Ukraine have recently been formed (Table 2), which are generally also coincide with the global situation. These patterns suggest many unresolved issues in land use, such as: targeted use of suburban land; micro-credit for land-poor areas; cooperation, including cooperation within the framework of international cooperation; improving business culture among farmers; stimulating economic diversification and so on.

Table 2**Patterns of land use in the agricultural sector of Ukraine***

Condition	Use of land
Opportunities of land tenant Low provision for land	More intense
Low quality, no demand	On their own, beyond lease
Proximity to the city	Incomplete (part of territory)
Increased international trade	Increased land output
Larger share (land bank)	Increased rent
Higher competition for the lease	More responsibilities of land tenant
Lower provision for land	Higher land price
Large tracts of land	Mainly for plant-growing
Land-poor territories	Mainly for breeding

*Source: Done using the source [6].

In the global context, the problems should be resolved by the international community as well, as Ukraine will soon affect world prices to some extent, as predicted by the forecast estimates on the agricultural sector in Ukraine (according to the US Department of Agriculture (USDA), Food and Agriculture Organization (FAO) and the Organization of economic cooperation and development (OECD), in view of the tense situation with the prices for agricultural products and food on world markets. Thus, the strategy of development of agriculture and rural area in Ukraine in 2015-2020, developed by the European Union, the European bank for reconstruction and development, USAID (United States Agency for international development), the World bank and FAO (global agents), has for a key position an increase for grain production to 100 million tons per year. During the implementation of this strategy it is necessary to consider the proposed methodological principles of forming economic, social and environmental effectiveness of LM, since the total yield can be achieved either through extensive way or intense way provided for a significant increase in anthropogenic pressure on land, or changes in the structure of sown areas with increased crop and deteriorating balance of humus in the soil.

According to the strategy before 2020, it is planned to develop environmental standards and indicators of environmental problems of the agricultural sector. For the development of organic production it is suggested to develop and implement environmental legislation, harmonized with the EU legislation and create the relevant department in the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine on the development and marketing of organic production. In the agricultural management of regional administrations it is suggested to appoint at least one employee responsible for this direction. It is planned to give priority access for organic producers to tenders and to credit organic projects with interest of 4.6% in euros and 12.8% in UAH [7]. At the same time the state is trying to optimize the structure of the agricultural use of the land resources in the framework of harmonizing land-use standards with the EU; and this concerns all regions of Ukraine (Table 3). According to the forecast, there is a trend towards a significant reduction of agricultural land in all categories from 41,720.6 thousand ha to 35,490.0 thousand ha.

In particular, in future it is planned to restore agro-landscape balance of Ukraine before 2030. In the national distribution of agricultural land among users up to 2030 it is planned that all categories of farms have 86.7 %, share in the amount and other land users – 13.3 %, agricultural enterprises – 39 %, collective farms – 10.5 % individual farms – 36.6 %.

Table 3**The optimal structure of agricultural use of land resources of Ukraine for 2030, thous. ha**

Indicator	Steppe	Forest-steppe	Woodlands	Ukraine
Total	25019,8	20291,4	15043,6	60354,8
Agricultural land	19159,9	14580,2	8086,4	41826,5
of this arable land	15575,3	11961,6	6320,6	32857,5
Plow, %	81	82	66	79
Arable land used for natural grasslands and a forestation	4146,8	3090,5	1392,2	8630,9
of this eroded slopes 3 ° or more	1517,5	1715,6	461,0	3694,1
Unproductive lands	1165,4	584,2	430,2	2179,8
water protection zone	477,3	354,0	206,2	1037,4
salt	326,4	37,5	25,6	389,5
other	660,2	399,2	269,2	1328,6
Arable land remains in all categories	11428,5	8871,1	3928,4	24227,4
Plow, %	60	61	49	58

**Source: Done using the source [16].*

These projections are impossible without improving LM system not only in quantitative but also in qualitative way, moreover, they have to fit into the current forecasts for the agribusiness of the world, including the European Union, taking into consideration the consequences for Ukraine (Table 4). According to current global forecasts up to 2020 global market volume of organic products will increase significantly and could be 200-250 billion \$, which will stimulate the development of organic farming in Ukraine.

Table 4**Current forecasts of agribusiness development and consequences of their implementation for LM in Ukraine***

Expected factor	Source	Timing	Consequences for Ukraine
The volume of the world market for organic products may be 200-250 billion \$	FAO	before 2020	Development of organic farming
Ukraine's place in world exports	OECD and FAO	before 2023	Provision for 6.3% of world trade in wheat grain, feed grain – 12.1, vegetable oils – 6.0, poultry – 1.4, butter – 0.5, cheeses – 3.5%
The need for grain will increase by 50%	UN	before 2030	Ability to significantly influence world prices
The need for grain will increase by 100%	UN	before 2050	The opportunity to significantly influence world prices

**Source: Compiled using [2, p. 13; 3, p. 96; 5; 11, p. 35; 12; 15, p. 28]*

By 2023 Ukraine will provide about 6.3 % of world trade in wheat grain, feed grain – 12.1, vegetable oils – 6.0, poultry – 1.4, butter – 0.5, cheeses – 3.5 %. By 2050 the need for grains will increase by 100 %, which will significantly give the opportunity to affect world prices. If the port capacity of simultaneous storage of grain is doubled in Ukraine, logistics component of production will get cheaper; its role in international trade will be strengthened. Construction of irrigation networks and reconstruction of canals on the area of 520 thousand ha will improve the environmental, economic and social components of LM efficiency. If by 2021 grain exports from Ukraine (mainly wheat and maize) increase by 60 % due to China, which, in turn, intends to significantly increase production and imports of pork, it will increase the revenues of all national agents of land interests. Biofuel production, which is projected by 2022 to grow by almost 70 % (where will be used 28 % of global sugar cane, 15 % of vegetable oil and 12 % of coarse grains) will also trigger an increase in revenues of all national agents of land interests. Worsening global problem of food security of entire regions of the world will cause the growth of prices for Ukrainian

fertile land. Due to the introduction of new technologies in the agricultural sector, the profitability of agribusiness will increase to 75 %. These forecasts have a positive impact on the agricultural sector of Ukraine, again provided for the work of preventive and administrative adapters, configured primarily on the environmental component of the agricultural production.

We offer some calculations concerning the change of the crop structure in the domestic agricultural sector in the context of the implementation of the statements of presented forecast (see. Table 4). For example, the impact of replacing 1 million ha of sowing winter wheat for maize calculated in 2014 (Table 5) shows that maize being more demanded on market is capable in the current conditions to bring 610 UAH/ha more profit; that will give additional 610 million USD from 1 million hectares.

Table 5

**The impact of replacing 1 million hectares of sowing winter wheat for maize
(estimated in 2014)***

Performance	Winter wheat	Maize	Estimated output
Productivity, cwt/ha	40.1	61.6	21.5
Croppage, million tonnes	4.01	6.16	2.15
Total cost, billion UAH	5.86	8.63	2.77
Price realization, UAH / t	1872	1768	-104
Income, billion UAH	7.51	10.89	3.38
Profit, billion UAH	1.65	2.26	0.61

**Source: Calculated on the basis [11, p. 34].*

- Replacing sunflower for maize gives an opportunity to get 270 UAH/ha more profit; that represents additional 270 million USD for 1 million hectares (Table 6). Similar calculations have been made by experts of the Association “Ukrainian Agribusiness Club” for the following crops:

- Flax (oil) – for the minimum selling price of \$ 300. \$/t for 1 hectare income is \$ 180/ha;
- Technical hemp – at a minimum selling price of \$ 890/t for seeds (or selling price of \$ 70 \$/t for fiber) profit per 1 hectare is 358 USD/ha;
- Walnut – with a minimum selling price of \$ 663/ t on 1 hectare profit is 495 USD/ha (Agrarian business, 2015).

Table 6

**The impact of replacing 1 million hectares of sowing sunflower for maize
(estimated in 2014)***

Performance	Sunflower	Maize	Estimated output
Productivity, cwt / ha	19.4	61.6	-
Crop page, million tonnes	1.94	6.16	-
Total cost, billion UAH	5.47	8.63	3.16
Price realization, UAH / t	3847	1768	- 2079
Income, billion UAH	7.46	10.89	3.43
Profit, billion UAH	1.99	2.26	0.27

**Source: Calculated on the basis [11, p. 34].*

Environmental problems in LM need to be resolved because of the inability to fit into global trends and forecasts; and considered relatively to their causes (Table 7).

Thus, the problem of the ineffectiveness of the measures for the protection of land is explained by the lack of owner's motivation to conserve depleted land. In order to solve this problem successfully, we recommend that the state should provide an equal alternative for the period of restoration of fertility (e.g. equal land area). The problem of low quality of soils is explained by irrational structure of sown areas, non-use of organic fertilizers. In the given situation we can offer:

- Development of livestock; that will ensure the inclusion of annual and perennial grasses to crop rotation;
- Green manure crops, maximum reduction of leaching organic mass from the field through

eliminating the collection of by-products (straw), composting;

- Financial cooperation, developed under the Kyoto Protocol, which provides funding for measures designed to bind carbon in soil; that is inextricably connected with increased humus. The problem of volatility in grain prices caused by considerable dependence on external conditions for grain as raw material; can be solved through the development of domestic processing industry, livestock development.

Table 7

**Causes and recommendations for solving environmental problems in LM
of the agricultural sector of Ukraine***

Problem	Causes	Recommendations for solving
The ineffectiveness of the measures of land protection	Lack of owner's motivation to conserve depleted land	The state should provide an equal alternative for the period of restoration of fertility (e.g. equal land area).
Low quality of soils	Irrational structure of sown areas, non-use of organic fertilizers	Livestock development; that will ensure the inclusion of annual and perennial grasses to crop rotation; green manure crops, maximum reduction of leaching organic mass from the field through eliminating the collection of by-products (straw), composting; financial cooperation, developed under the Kyoto Protocol, which provides funding for measures designed to bind carbon in soil; that is inextricably connected with increased humus.
Instability of prices for grain	Substantial dependence on external conditions for grain as raw material	Development of domestic manufacturing industry, the development of livestock

Source: Calculated based on [9, 10].

In the context of the above forecast for 2010-2014, international projects for improving LM in Ukraine have been developed and partially implemented for agricultural purposes, the main of these are:

1. Pilot project to restore irrigation systems in Ukraine (modernization of irrigation systems on Kakhovka channel) – Export-Import Bank of China, EBRD, Export-Import Bank of the United States according to tender;
2. Pilot project to restore irrigation systems in Ukraine (restoration of irrigation system in the south) – Export-Import Bank of China;
3. Project “Support to fruit and vegetable industry in the southern regions of Ukraine” – Canada, Israel;
4. Project “Development of irrigation reclamation of Ukraine” – World Bank, Saudi Arabia, China;
5. Project “Support to development of Ukrainian agribusiness of small and medium size” – IFC (World Bank Group);
6. Project “Agricultural energy saving and financing of small producers” – private foreign investors Corp. USA (OPIC);
7. Project “Development of granaries and agricultural cooperatives” – Dnipropetrovsk Regional Council, the Department of Foreign Affairs, Trade and Development of Canada (DFATD);
8. Project “Integrated Land Use of the Eurasian Steppes” – EU;
9. Project “Revival of navigation on the Dnieper and the Southern Bug” – “NIBULON”;
10. Project “Start-up of grain technological and deep-water terminal in the port “Pivdennii” – State Enterprise “Seaports administration of Ukraine” (Table 8).

Table 8**International projects for improving LM of Ukraine of agricultural purposes***

Project	Financing, mln \$.	Investor	Purpose of the project
A pilot project to restore irrigation systems in Ukraine (modernization of irrigation systems on Kakhovka channel)	1200	Export-Import Bank of China, EBRD, Export-Import Bank of the United States according to tender	Irrigation in the area of 250 thousand ha (in Kherson and Zaporizhia regions)
Pilot project to restore irrigation systems in Ukraine (restoration of irrigation system in the south)	3000	Export-Import Bank of China	Irrigation in the area of 1200-1400 thousand ha
Development of irrigation reclamation of Ukraine	1000	World Bank, Saudi Arabia, China	Development of land reclamation in all regions of Ukraine
Agricultural energy saving and financing of small producers	250	Private foreign investors Corp. USA (OPIC)	Energy efficiency and financing of small producers

Source: Calculated according to [4, 8].

An additional problem in the implementation of these forecasts of agribusiness development is undeveloped national joint agents. In the modern system of logistics infrastructure, in order to enter effectively the foreign market, such as grain, in Ukraine volume should be concentrated at the level of at least 1 million tons, which is possible to obtain from at least 100 thousand ha. This creates conditions for land overconcentration, as without having significant advantages in logistics software, in participation of joint agents and of the state in agricultural policy, including land relations, mini-and micro-agents are trying on their own to solve problems associated with globalization influences; and in accordance with the theory of global strains – to expand land banks and be vertically integrated. Since most private farms (mini-agents) for the quantitative measurement (land area) correspond to European standards of land use, it would be appropriate to harmonize their LM system with the European standards.

Based on this thesis, realization of investment projects in the agricultural sector shows a high probability of “domino effect”, i.e. when the implementation of a project or event with possible external influence will provoke transformational staged implications without external influences. For example, let’s consider two projects on the table 8. This effect is created under the action of globalization influences that form in this case consolidated unity of mini-, micro-and corporate agents.

Discussed economic priorities are the subject of this effect and in the financing of the projects pass through the following steps: clustering of small farmers, increasing their income; transition from survival level to average profit production; improving cost-effectiveness of land management; the transition from middle level to the high level of production profitability; improving the social effectiveness of land management; transition from high level to the stable high level of production profitability; improving the environmental performance of land management.

Finally, these transitions are the guarantor of harmonization of LM with the European standards.

In the process of harmonizing with European standards the three-level system of standardization should be overcome, which has developed and operates in Ukraine in recent years. In accordance with the principles of the Association Agreement with the EU, Ukraine should gradually introduce European standards (EN) as national ones. In the area of agriculture and food products, almost 300 international standards of Codex Alimentarius should be harmonized [7, p. 83].

An additional problem in the implementation of international projects with Ukraine is to identify country of origin, which must have certain associations. Thus, according to the action plan issued by the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine and central executive bodies whose activities are directed and coordinated by the Cabinet of Ministers of Ukraine through the Minister of Agrarian Policy and Food of Ukraine, the Program of the Cabinet of Ministers of Ukraine and the Coalition Agreement in 2015; the task number 6.29 is the creation and promotion of the brand “product of Ukraine”, the content of which is drawing up and adoption of a legal act on the concept of forming a high image of Ukrainian production on the world market.

In the view of the authors, other more creative options are possible. Ukrainian farmers in their dual development (intensification and organic production) have the opportunity both to significantly increase the volume of exports of agricultural products that are in demand and meet the standards of importing countries; and consolidate the positive image of the country as a producer of organic (useful, healthy, natural) agriculture and food by forming recognizable national brand, which should be formed on analytical and consulting platform of the Association “Ukrainian club of agrarian business”. Advancement of brand (e.g., similar to the «American Way» – «Amway», «Ukrainian Way» – «UkrWay») through, for example, migrant workers, Ukrainian diaspora abroad, advertising on the Ukrainian automobile, rail, water and air transport that travels abroad and high quality of products will create a positive agro-ecological image not only for a specific farming or specific national agricultural sector, but the whole country Ukraine as a food superpower. It is advisable to form national brands on the basis of wholesale markets. For example, agri-food wholesale market in Lviv «Shuvar» can introduce TM «UPway» («Ukrainian-Polish way»), which means Ukrainian-Polish way.

The brand is formed not only by the activities of producers, but also includes social world of consumers – mediatized world of everyday existence of people in the form of fan clubs, societies and lifestyles. Brand is what determines and mediates the relationships between people. If a brand is defined as a cultural phenomenon, whose values are carried by people, namely citizens or members of one ethnicity/ company (in the form of a friendly attitude and corporate volunteering) and consumers, it is the relationship that is distributed between them that determines the presence of the brand of the country/ company or lack thereof. Modern forms of interaction between brand and consumer are the so-called brand communities that operate in real and virtual spaces, as well as a wide range of “creativity” (from the real advertising and personalization to codesign). Therefore, it is important to create meaningful social media and to involve autonomous creativity of consumers to obtain maximum economic benefit (value) along with the spread of moral values (values). Thus, consumers can independently perform certain operations: self-service when buying goods or obtaining services through special equipment, from product selection and finishing checkout (consumer as a quasi-employee); providing consumers with information on the quality of service of their staff through various forms of monitoring and evaluation (consumer as a quasi-observer); spreading information on the company by posting comments in social media, real advertising, wearing symbols and attributes of brands (consumer as a quasi-marketing specialist).

In the conditions of integration of agricultural production of Ukraine into the world economy, the importance is growing of forming its competitive advantage through the creation of organic product sold as an ecological brand, eco-brand. Domestic researchers define eco-brand as an intangible asset that is formed through bilateral process of value interaction (purity, healthy lifestyle) of organizations and consumers.

According to C. Koeber, agricultural producers find it important to identify and consider the value of this asset for assessing and forecasting their own economic performance. The value of eco-brand is defined as the total expenditure on the formation of semantic-symbolic component of organic agricultural products, and not as the cost of production of valuable relationships that underlie the concept of “eco-brand.” Therefore, the problem is the integration of a meaningful core of brand in the methodology for assessing its value, namely identifying the sources of its formation [4; 15, pp. 207-213]. From among the latter efficient LM of the national agricultural sector plays an

important role.

Summarizing the study, it should be noted that the actual effectiveness of LM corresponds to 17.3 % of the potential for the current state of the external and internal influence factors of environment. Comparing its level to the European average, according to the author's methodology, it can be stated that it is equal to 10 % of the level of Netherlands, or 20 % of the level of Germany, or 53 % of the level of France (given only a partial indicator "population, which is actually fed out of 1 ha of agricultural land"). Thus in the conditions of significant threats to national defense, Ukrainian business as a completely plastic institution almost instantly (only in 2014) moved the center of gravity from metallurgy, energy and chemical industries towards the agricultural sector. With the economic and political instability, this process can be amplified through great productive motivation and globalization influences.

In economies of countries dependent on import (for agricultural products and food-stuffs) global deformation resulted in reducing immediate dependence, i.e. the formation or increase of stocks of agricultural products and food on domestic area. This will slightly reduce the range of variation of seasonal price fluctuations primarily for grain, and will also attempt to increase the amount of reserve funds, that will increase the demand of spasmodic type for food against the background of its stable growth. The possibility of Ukraine in this background to increase significantly its own production is for domestic producers the most realistic and clear globalization perspective.

We emphasize the need of diversifying agricultural production and markets, deeper processing of products that will allow to export products with greater added value and, consequently, will permit to receive its larger elements – rent, depreciation, wages, interest, profits; i.e. to motivate the appropriate agents of Land interests.

In addition, for term of globalization in Ukraine related to land use, according to the authors, is marked by the influence of LM efficiency drivers, such as: the development of logistics infrastructure; security of private land ownership and other rights to it and added value from its use; the availability of cheap funds for business; the level of monopoly; ease of doing agribusiness; the level of corruption; the system of state quality standards; the development of public-private partnerships; decentralization of power; the system of state protectionism. These drivers, depending on the specific situation, may change places with each other, in other words they are mobile. The list of drivers is also temporary, e.g. the possibility exists of the appearance of new drivers or elimination of their effect due to the loss of sensitivity of land users on their change.

Regarding preventive and administrative adapters, today one of the largest of these is the moratorium on sale of agricultural land. The country's scope represents the general economic conditions, registered in the Commercial and Land Codes, as well as taxation, provisions of the Law of Ukraine "About Foreign Economic Activity" non-restriction of land banks, forming vertically integrated structures. Globalization prospects of national land users under the action of these drivers, preventive and administrative adapter with peculiarities enabled by the country's scope, are forming position of land users in the international system of division of labor, which ultimately determines the level of LM perspective.

The perspective level of land use should be considered in the process of harmonization of national LM of the agricultural sector of globalization prospects for sustainable development and food security. According to the authors, this process can be represented as a scheme of harmonization of economic interests of actors of land relations through financial and organizational capacities of these actors. The logic of the scheme is explained by the fact that the basis of actions of LM are economic interests of mini-agents, micro-agents, joint agents, the state, regional and global agents, which are oriented on a certain amount (share amount) of owning, using and handling objects of management (land, land rights or the added value from land-use), taking into account possible level of globalization impacts (social, economic, political, organizational, financial, information). Thus, a dynamic level of efficiency of LM is formed, as well as its tendency, to be perceived by agents of land interests as input for the new cycle of activity (operational, tactical or

strategic planning).

Conclusions. As a result, we should note that the basic global trends and their impact on LM of the agricultural sector of Ukraine are reduced mainly to increased anthropogenic load on them. The author scheme of “domino effect” from the implementation of investment processes in agriculture, towards harmonization of LM with the European standards. We suggest creation of a network structure of organic products under the trademark «UkrWay» for analytical and advisory platform of Ukrainian club of agrarian business. We develop the scheme of harmonizing economic interests of land relations actors through of their capabilities. We design the scheme of forming perspective level of LM through globalization perspectives and internal drivers.

References (in language original)

1. Алескерова Ю. В. Моделі страхової політики при сільськогосподарському страхуванні. *Економіка АПК*. 2014. № 10. С. 45–53.
2. Андрійчук В. Г. Виклики агробізнесу: пошук відповідей. *Економіка АПК*. 2015. № 5. С. 12–22.
3. Артиш В. І. Виробництво органічної продукції в країнах Європейського Союзу. *Економіка АПК*. 2014. № 2. С. 93–96.
4. Брагинець М. В., Зось-Кіор М. В., Співак Є. М., Бучнів М. М., Васюренко Л. В., Нігматова О. С. Брендінг як ринковий механізм створення конкурентної переваги суб'єктів малого бізнесу України. Менеджмент у ХХІ сторіччі: методологія і практика : монографія. / під ред. проф. І. А. Маркіної. Полтава : ПолтНТУ, 2015. 346 с.
5. Голян В. Институциональные разрывы земельной реформы в Украине. *Економіст*. 2012. № 3. С. 7–11.
6. Дієсперов В. С. Використання земельних ресурсів сільських територій. *Економіка АПК*. 2014. № 11. С. 48–56.
7. Зінчук Т. О. Проблеми адаптації аграрного сектору економіки до умов. Угоди про зону вільної торгівлі Україна-ЄС. *Економіка АПК*. 2015. № 5. С. 79–87.
8. Кириленко І. Г., Дем'янчук В. В. Перспективи вітчизняного АПК в світлі прогнозів світового ринку продовольства. *Економіка АПК*. 2015. № 1. С. 21–28.
9. Лупенко Ю. О., Месель-Веселяк В. Я. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2012. 218 с.
10. Марков Р. В. Виробництво зерна: конкурентноздатність в обмін на родючість ґрунтів. *Збірник наукових праць Харківського національного аграрного університету імені В. В. Докучаєва. Серія «Економіка АПК і природокористування»*. Харків : ХНАУ, 2009. № 12. С. 341–351.
11. Петриченко В. Ф., Безуглий М. Д., Жук В. М., Іващенко О. О. Нова стратегія виробництва зернових та олійних культур в Україні. Київ : Аграр. наука, 2012. 48 с.
12. Ромащенко М. І. Концептуальні засади відновлення зрошення у південному регіоні України. *Меліорація і водне господарство*. 2013. Вип. 100. Т. 1. С. 7–17.
13. Шубравська О. В. Агропродовольчий розвиток України в контексті глобальних викликів. *Економіка АПК*. 2014. № 7. С. 52–58.
14. Bilan Y., Zos-Kior M., Nitsenko V., Sinelnikau U., Ilin V. Projecting the social component of the efficient management of land resources. *Journal of Security and Sustainability Issues*. 2017. № 7(2). P. 287–300.
15. Koeber C. Consumptive labor: the increasing importance of consumers in the labor process. *Humanity & Society*. 2011. Vol 35, № 3. P. 205–232.
16. Zos-Kior M., Kuksa I., Ilyin V., Chaikina A. Land management prospects. *Economic Annals-XXI*. №9-10. 2016. P. 243–246.

References

1. Alaskerova Y. V. (2014). Models of insurance policy in agricultural insurance. *Ekonomika APK* [Economy of the AIC], 10, 45–53.
2. Andriychuk V.G. (2015). Challenges for agribusiness: the search for answers. *Ekonomika APK* [Economy of the AIC], 5, 12–22.
3. Artish V.I. (2014). Production of organic products in the countries of the European Union. *Ekonomika APK* [Economy of the AIC], 2, 93–96.

4. Braginets M., Zos-Kior M., Spivak E., Buchnev M., Vasyurenko L., Nigmatova O. (2015). *Brendinh yak rynkovyi mekhanizm stvorennia konkurentnoi perevahy subiektiv maloho biznesu Ukrainy. Menedzhment u KhKhI storichchi: metodolohiia i praktyka* [Management in the 21st Century: Methodology and Practice]. Poltava: PoltNTU. 346 (in. Ukr.).
5. Golyan V. (2012). Institutional Displacements of Land Reform in Ukraine. *Economist* [Economist], 3, 7–11.
6. Diesperov V.S. (2014). Use of Land Resources of Rural Territories. *Ekonomika APK* [Economy of the AIC], 11, 48–56.
7. Zinchuk T.O. (2015). Problems of adaptation of the agrarian sector of economy to the conditions. Ukraine-EU Free Trade Agreement. *Ekonomika APK* [Economy of the AIC], 5, 79–87.
8. Kirilenko I.G. (2015). Prospects of the domestic agroindustrial complex in the light of the forecasts of the world food market. *Ekonomika APK* [Economy of the AIC], 1, 21–28.
9. Lupenko Yu.O., Mesel-Veselyak V.Y. et al. (2012). *Stratehichni napriamy rozvytku silskoho hospodarstva Ukrainy na period do 2020 roku* [Strategic directions of development of agriculture of Ukraine for the period up to 2020]. Kyiv: NSC “IAE”. 218 (in. Ukr.).
10. Markov R.V. (2009). Production of grain: competitiveness in exchange for soil fertility. *Zbirnyk naukovykh prats Kharkivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu imeni V. V. Dokuchaieva. Seriia «Ekonomika APK i pryrodokorystuvannia»* [Collection of scientific works of the Kharkiv National Agricultural University named after V.V. Dokuchaev. Series “Economics of agroindustrial complex and nature management”], 12, 341–351.
11. Petrichenko V.F., Bezugly M.D., Zhuk V.M., Ivashchenko O. O. (2012). *Nova stratehiia vyrobnytstva zernovykh ta oliinykh kultur v Ukraini* [A new strategy for the production of cereals and oilseeds in Ukraine]. Kyiv: Agrarian Science. 48 (in. Ukr.).
12. Romashchenko M.I. (2013). Conceptual Principles of Irrigation Restoration in the Southern Region of Ukraine. *Melioratsiia i vodne hospodarstvo* [Reclamation and Water Management], 100, 7–17.
13. Shubravskia O. (2014). Agrofood Development of Ukraine in the Context of Global Challenges. *Ekonomika APK* [Economy of the AIC], 7, 52–58.
14. Bilan Y., Zos-Kior M., Nitsenko V., Sinelnikau U., Ilin V. (2017). Projecting the social component of the efficient management of land resources. *Journal of Security and Sustainability Issues*, 7(2), 287-300.
15. Koeber C. (2011). Consumptive labor: the increasing importance of consumers in the labor process. *Humanity & Society*, 35(3), 205–232.
16. Zos-Kior M., Kuksa I., Ilyin V., Chaikina A. (2016). Land management prospects. *Economic Annals-XXI*, 9-10, 243-246.

ЗОСЬ-КІОР Микола Валерійович

д.е.н., доцент,
професор кафедри менеджменту,
Полтавська державна аграрна академія,
м. Полтава, Україна

ОВЧАРЕНКО Євген Іванович

д.е.н., професор,
завідувач кафедри публічного управління,
менеджменту та маркетингу,
Східноукраїнський національний університет імені
Володимира Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

АРБУЗОВА Тетяна Василівна

к.е.н., доцент,
доцент кафедри публічного управління,
адміністрування та міжнародної економіки,

Білоцерківський національний аграрний
університет,
м. Біла Церква, Україна

СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ТА ГАРМОНІЗАЦІЯ В УПРАВЛІННІ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Проблема. Дослідження прогнозування економічної, соціальної, екологічної та інтегральної ефективності управління земельними ресурсами аграрного сектора дозволяють формалізовано здійснити перехід на передові світові аналоги землекористування. При цьому держава має діяти доступними інструментами, враховуючи не тільки економічні закони, а й ті тенденції і закономірності, які склалися на рівні світових аграрних, у тому числі земельних відносин. Еволюція процесів із обмеженою передбачуваністю потребує певної мети і контексту, який вбачається в гармонізації ефективності управління земельними ресурсами аграрного сектора із глобалізаційними перспективами, враховуючи процеси децентралізації та необхідність сталого розвитку. Цей контекст обумовлює логіку цієї статті.

Метою статті є дослідження сталого розвитку, децентралізації та гармонізації в управлінні земельними ресурсами аграрного сектора.

Результати. В рамках сталого розвитку сільських територій, децентралізації та гармонізації в першу чергу з європейськими стандартами розглянуто можливості управління земельними ресурсами. Визначено основні світові тенденції та їх вплив на управління земельними ресурсами аграрного сектора економіки України, що зводиться переважно до зростання антропогенного навантаження на них. Розглянуто закономірності національного землекористування та ті проблеми, що вони породжують. З урахуванням тенденцій і виявлених закономірностей було визначено сучасні прогнози розвитку аграрного бізнесу та наслідки їх реалізації в управлінні земельними ресурсами в Україні.

Наукова новизна. Новизна підходу полягає у формуванні перспективного рівня управління земельними ресурсами через глобалізаційні перспективи та внутрішні драйвери, які враховують економічні інтереси суб'єктів управління земельними ресурсами, орієнтованих на певну величину володіння, розпорядження та користування об'єктами управління, і можливий рівень глобалізаційних впливів, що дає змогу гармонізувати інтереси цих суб'єктів через можливості децентралізації та реалізацію проектів зі сталого розвитку.

Висновки. Запропонована авторська схема «ефекту доміно» від реалізації інвестиційних процесів у землеробстві до гармонізації управління земельними ресурсами із загальноєвропейськими стандартами. Запропоновано створення мережевої структури органічної продукції під ТМ «UkrWay» на аналітико-консультаційній платформі Асоціації «Український клуб аграрного бізнесу», що дозволяє оперативно діагностувати попит за рахунок споживача як квазі-працівника, квазі-спостерігача та квазі-маркетолога й відповідно застосовувати динамічні системи управління земельними ресурсами аграрного сектора економіки. Розроблено схему гармонізації економічних інтересів суб'єктів управління земельними ресурсами в умовах децентралізації через їх фінансово-організаційні можливості задля орієнтації на володіння, розпорядження та користування об'єктами управління.

Ключові слова: аграрний сектор, сталий розвиток, гармонізація, управління земельними ресурсами, децентралізація.

Одержано редакцією: 26.09.2019
Прийнято до публікації: 20.12.2019

UDC 336.71

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-26-35

BABINA Natallia

PhD (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of Business Economics
and Tourism Department,
Kyiv National University of Technology and Design,
Kyiv, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9777-4827>
babinaamilo@gmail.com

MECHANISM OF PROVIDING AND MANAGING ECONOMIC AND FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES IN UKRAINE

It is established that the enterprise functioning in an uncertain economic environment leads to an increase in various risks and threats, which in turn requires the development of a specific mechanism for ensuring the economic security of the enterprise and management of this process. It is substantiated that the mechanism of organization of economic security of the enterprise development is a set of managerial, economic, organizational, legal and motivational ways of protecting its long-term interests. It is specified that the main purpose of the mechanism of economic security of the enterprise is: early recognition of risks, forecasting the results of their implementation, determining the modes of localization of threats and prompt submission of information to the relevant services to make the necessary operational decisions or to adjust the tactical and strategic goals and objectives of the enterprise.

Keywords: security, management, economic security, financial and economic security, risks, threats, security mechanisms.

Introduction. The emergence of a market economy in Ukraine, the creation of a large number of enterprises of different legal forms based on various forms of ownership, the emergence of new mechanisms of management and many other factors, have put the business entities in a situation where they have to pay considerable attention to the issues, related to ensuring their economic and financial and economic security. In the conditions of insufficiently developed market infrastructure, legal ambiguity, political and financial fluctuations, high degree of uncertainty, the degree of threats to the economic security of enterprises significantly increases, effective support of which is possible only in the case of using special mechanisms. Sustainable functioning, competitiveness and achievement of goals based on the realization of their interests require the economic security of each entity.

Literature review. Various aspects of economic and financial and economic security of enterprises have been the subject of scientific research by many scientists. Among them are: strategic directions of managing the development of enterprises in terms of ensuring their economic security (I. Ansof, A.N. Bohatko, B.L. Kuchin, O.I. Pushkar, O.M. Trydid, Ye.V. Yakusheva); support of a sufficient level of economic security of the enterprise (O.V. Arefyeva, H.A. Androshchuk, T.S. Klebanova, H.B. Kozachenko, Muntiyan, Ye.A. Olyeynikov, V.S. Ponomarenko, O.I. Chernyak, M.Ya. Shvets); modeling of the mechanism of financial and economic security management of professional financial market participants (N.V. Zachosova); strategic management of the system of economic and financial and economic security of the enterprise (Kyrychenko O., Dotsenko O.I., Melnychuk O.P.); principles of construction of various organizational and economic mechanisms used in the activity of enterprises, management of these mechanisms (Greiner Lynn, Stephen H. Miller, Mary Lynn Garcia, Shaker S.M., Gembicki M.P., Meyer H.E., Kahaner L., Gilad B., Gilad T) and so on.

However, some important aspects of the enterprise's economic and financial security activities have not yet been adequately reflected in domestic and foreign literature and real business experience. First of all, this concerns the problems of forming a comprehensive approach to managing financial and economic security in a transformational economy. The methods and models of financial and economic security management of enterprises in the conditions of modern

integration processes and challenges of modern civilization are not sufficiently developed. Particularly noteworthy is the issue of identifying the main mechanisms for organizing financial and economic security of economic entities in the face of increased risk.

The purpose of the article. The main purpose of the research is to determine, on the basis of the analysis of foreign and domestic experience of understanding the economic security of the enterprise, the basic principles of formation and functioning of the mechanism of economic security of the enterprise.

Results and discussion. In today's transformational environment, the issue of ensuring the economic security of the enterprise is relevant both at the state, regional and at the level of individual economic entities.

The mechanism of ensuring the economic security of the enterprise is considered as a set of managerial, economic, organizational, legal and motivational ways of harmonizing the interests of the enterprise with the interests of environmental subjects, whereby, taking into account the peculiarities of the enterprise, profit is obtained, the value of which is sufficient for the enterprise to be in economic security state [1, c.124-129].

The development and implementation of the mechanism of economic security of the enterprise is based on several conceptual provisions: first, the implementation of the category of economic security in everyday practice and its content meaningful for modern entrepreneurs; secondly, the mechanism of ensuring the economic security of the enterprise must take into account the full range of interests of the enterprise, which determine its stability and competitiveness; third, the construction of the mechanism of ensuring the economic security of the enterprise should be based on a scientific concept that takes into account both the theoretical principles of the economic security of the enterprise and the peculiarities of the enterprise functioning in the real economic environment [2].

The concept of formation of the mechanism of economic security of the enterprise also involves defining the system of priority interests of the enterprise, reconciling them with the interests of partners – entities of the external environment and choosing the forms and methods of harmonization of these interests to ensure profitable activities.

The formation of the mechanism for ensuring the economic security of the enterprise, like any mechanism, is based on certain principles. At the same time, along with the established principles of construction of various organizational and economic mechanisms used in the activity of enterprises, Western scientists offer principles that reflect the specifics of the formation and functioning of the mechanism of ensuring the economic security of the enterprise. Among them: scientific substantiation of economic security of the enterprise; consideration of multi-vector interests of the enterprise and features of its activity; taking into account the interests of environmental entities interacting with the enterprise [3].

Formation of the mechanism of economic security of the enterprise is ensured by formation of information fields, carrying out analytical and forecasting works, execution of a number of economic calculations, making managerial decisions and evaluating their results. All of these actions are carried out in the internal environment of the entity, and some - subsequently, as required by the functioning of the economic security mechanism, repeatedly repeated, affecting various aspects of the life of the enterprise and usually cause certain costs [2, 3, 4].

The concept of economic security of the enterprise should cover all directions of production-economic, financial and commercial activity of the enterprise and is intended to solve the following main tasks: to ensure compliance of the mission of the enterprise and strategic installations of its activity to the system of leading interests of the enterprise; to determine and promptly change the priorities in the activity of the enterprise against the background of creating conditions for their implementation; to ensure that the volume of sales of the enterprise corresponds to its resource potential and market capacity; to ensure internal balance in the activity of the enterprise; to reduce risks in the activity of the enterprise; to ensure the interest of staff in the effective operation of the enterprise; to create a flexible system for reserving resources; to determine the beginning of the phase of inefficient development of the enterprise and to adjust the activity of the enterprise on the basis of the developed program [3, 4, 5].

There are four types of basic interests of enterprises: economic, social, environmental, political. The economic interests of the enterprise are conditioned by its position in the market and the state of competitiveness of its goods. The social interests of the enterprise are related to the process of expanded reproduction of labor. The environmental interests of the enterprise are influenced by the development of social, economic and spiritual spheres of society. The political interests of the company are determined by the political situation in the country or in the region [6, 7].

In Ukraine, the main focus is still on economic interests. Therefore, when developing an effective mechanism for ensuring the economic security of Ukrainian enterprises, the priority is given to the economic interests of enterprises.

Integration processes that stimulate independent entry of enterprises into foreign markets force the state to control the security of economic entities for the sake of affirming their integrity and economic independence. Enterprises also seek to pursue their interests through the conservation and increase of capital, which, in an uncertain economic environment and the aggravation of competition, requires the use of specific methods and means.

In the process of enterprise development, quantitative and qualitative perturbations of its structural elements are constantly occurring, there is a re-profile of functions, modernization of production and economic activity, expansion of ties, complications of communicative external and internal relations that require changes, including the internal organizational structure of the enterprise.

An essential characteristic of the operation of the enterprise is the reproduction processes, which are based on the availability of resources. In this area, the economic security of enterprises is a such state, which is determined by the protection against external and internal threats during the life cycle of the necessary resources and new consumer values.

Businesses, in terms of reproductive processes, are complex, open systems that consume external and internal resources and produce goods and services. When constructing the mechanism of operation of these systems, it is necessary to take into account the variability of internal and external resources during a certain reproductive cycle of the enterprise, as well as fluctuations in consumer demand, which is amplified in an unstable competitive environment.

In connection with this, the main objective of economic security is to protect the living space of the enterprise from destabilizing factors and internal and external threats, without which neutralization there is a decrease in financial, economic and organizational-functional indicators of the enterprise's activity.

The development of an enterprise demands a quantitative and qualitative expansion of the system of resources. In the context of limited resource space, this can lead to conflicts of interest for business entities. In this case, the adjustment of the economic security management mechanism of the enterprise should be made on the basis of strategic management using the methodology of the resource approach [8]. The use of a resource approach to ensure the economic security of the enterprise makes it possible to notice and take into account the various interactions of the enterprise in the external environment; to monitor the dependence of the results of the economic activity of the enterprise on the quality of basic resources (material, financial, human resources, etc.).

It should be noted that the widening of the range of attraction of resources is a factor of increasing the dangers. In such a case, the purpose of the enterprise's economic security mechanism is to neutralize existing real threats; prevention of potential losses from possible dangers and adjustment of the optimum amount of resource potential on the basis of reconciliation of interests of counterparties interacting in a single economic space.

The modern enterprise, in pursuit of its interests, constantly competes with other entities of management for economic zones, expanding the borders of its living space; renews the range of competitive products, provides additional financing to ensure efficient marketing and investment activities. The production and economic activity of the enterprise, as an open system capable of self-development, is not insured against the dangers – potential and actual factors of disturbance of stability. Therefore, the system of economic security of the enterprise should also be dynamic and consistent with the strategy of enterprise development, and the mechanism of organization and

functioning of economic security such that is able to adapt to the transformative activity of the enterprise through the system of preventive measures of leveling the complex of threats.

There are several options for reacting to threats: first, choosing a waiting position that in itself leads to an accumulation and aggravation of problems; secondly, adaptation to the resulting state, with a parallel adjustment of the directions of activity of the enterprise and its security system; third, a radical modernization of business and security against the background of the interests of antagonists and the use of counter-measures to actualize the elements of the economic system, directions and objects of development, available potential and resources of the enterprise.

The intersection of interests of business entities often leads to conflicts that threaten the economic security of the enterprise. If conflicts are not resolved initially by the conflicting parties, they develop a customized security system, which is manifested in the formation of a counter-protection system, with mandatory analysis of alternative models and scenarios specific to each enterprise and evaluation of implemented ones.

The mechanism of realization of economic security of the enterprise is an organic unity of the general and the special. The latter requires the need to take into account the specifics of the structure, functions, interconnections of the elements of the enterprise as a whole system. The main purpose of the economic security mechanism of the enterprise is: early identification of risks, forecasting the results of their implementation, determining the modes of localization of threats and prompt submission of information to the appropriate services to make the necessary operational decisions or to adjust the tactical and strategic goals and objectives of the enterprise.

The economic security of the enterprise is closely linked to the systems of strategic and operational management of the enterprise. Monitoring of internal and external hazards (arising on an objective or subjective basis), timely adjustment of both the economic security system and the strategy and tactics of the enterprise activity are the basis for successful organization of enterprise protection.

If the threats do not carry the dangers of dysfunction of the economic system of the enterprise, the system of protection for making the best decisions can apply passive-waiting tactics. In cases where threats substantially limit the realization of the strategic goals of the enterprise, the mechanism of counteraction is to use active-offensive tactics with elements of business intelligence, misinformation of competitors and lobbying of interests of the enterprise in the respective state institutions [9].

The organizational mechanism of economic security is a specific system that includes the resource and organizational subsystems. Resource subsystems are the object of protection, and organizational include special structural units of the enterprise, methods and tools used for the implementation of security tasks.

Ensuring the stability of the enterprise requires both the use of specific methods of protection of available resources, as well as the attraction of new tangible, intangible, labor, financial and other resources through active business intelligence, the use of information and misinformation, the analytical evaluation of counterparties whose interests are relevant to the interests of the enterprise.

Formation of the mechanism of ensuring the economic security of the enterprise is carried out on the basis of a certain system of basic rules – the principles of the organization (both general and specific, reflecting the specifics of the functioning and development of a certain enterprise) and can be effective only if a specialized functional unit is agreed, which coordinates and controls the implementation systems of measures concerning protection of interests of the enterprise.

The mechanism of economic security of the enterprise should ensure the implementation of multi-vector strategies of the enterprise: both – one aimed at ensuring the effective functioning and expansion of areas of influence of the enterprise, and such that by the specific methods, techniques and tools keeps in view the activities of counterparties and competitors, potentially whether they really threaten the economic security of the business. The implementation of the first strategy requires an assessment of resource compliance with the strategic goals of enterprise development. The implementation of the second requires a system of detection and assessment of the degree of external and internal hazards for the enterprise and implementation of a specific mechanism of protection against them. This mechanism involves, first, adaptation to the changing conditions of

operation of the enterprise; second, the development and implementation of counter-measures to counteract threats; third, the reconciliation of the interests of the conflicting parties in order to achieve a mutually beneficial result [10].

Ensuring the optimum level of economic security of the enterprise is possible provided its stable and effective functioning at the present time and accumulation of the necessary potential for development and sustainable growth in the future. The enterprise must, alone, taking into account its own economic conditions, first determine the safe point, characterized by the balance of threats and counteracting them within the limits of its functioning; second, to determine the boundary, the intersection of which leads to loss of equilibrium, transition to the zone of instability and the need to take measures of rehabilitation of the enterprise; third, to formulate marginal deviations from the security state in which systemic changes are reversed and allow the enterprise to remain in the security field.

If an enterprise is understood as an evolving system, there are necessarily periods of stability and instability, ups and downs in its operation activity. This affects the level of economic security, which can fluctuate significantly during changes, but with a mandatory return to the steady (equilibrium) state. The mechanism of economic security of the enterprise is aimed at maintaining the functioning of the enterprise in a non-threatening zone; choosing the optimal and safe way for the future activity of the enterprise (from instability to sustainability).

The mechanism of ensuring the economic security of the enterprise is based on a system of fundamental principles, which is formed on the basis of the provisions of each aspect of counteracting the threats to the enterprise. Conceptual principles include, first, understanding the enterprise as a dynamic system; second, the interpretation of this system as developing under the influence of external and internal contradictions; third, as a system capable of adapting its tactical objectives to the strategic goals of its development.

The basic general principles of any holistic formation are: systematic, interdisciplinary approach, objectivity, complexity, adaptation, cyclicity. Let's consider the role of an economic security mechanism through the prism of applying these principles to the enterprise as a coherent system.

The principle of systematicity (which focuses on direct links and feedbacks) implies that the mechanism of economic security of the enterprise should not only provide protection against threats, but also, promptly assessing the current and probable consequences of the dangers, actively influence them, modeling the internal and external environment in the desired direction.

For the proper functioning of the enterprise, the undisputed interconnection of two subsystems: the security system and the organizational and management system is extremely important. In our opinion, the necessary balance is achieved in several conditions: the management of the enterprise does not consider the security subsystem as a minor one; individual links of the security subsystem are woven into the organizational and management subsystem of the enterprise; all subsystems contribute to the implementation of preventive measures developed by the security service and actively involved in the process of threat prevention or elimination of the negative effects of destabilizing factors.

The principle of complexity implies that the management of the enterprise has operative true information about the state of development of the enterprise; there is a bank of alternative strategies and activities; the security system responds quickly to fluctuations in the internal and external environment and identifies current and potential threats; depending on the situation, a decision is made on the optimal variant of enterprise protection (localization of threats, implementation of counter-threats, coordination of interests of the parties) and the mechanism of its implementation.

The mechanism of ensuring the integrity of resources at all levels of enterprise management, implementation of the system of preventive measures and contradictions in the changing economic environment stimulates the system of economic security of the enterprise to use the principle of multidisciplinary approach to search for new knowledge, modern tools for protection against threats.

For the successful operation of an enterprise in a controversial external environment, the principle of objectivity, which requires promptness, correctness and adequacy of the information on

which decisions are made, is essential. The mechanism of ensuring economic security is to scan the information space of the enterprise; identification of information, selection of the most important at the moment and valuable for the future.

The principle of adaptation in today's transformational conditions becomes almost the most important. Based on the very essence of the operation of the enterprise; a large number of its relationships with counterparties who have different interests; the active (often aggressive) realization of the intentions of economic entities in the economic space, it is vitally necessary to adapt the production-management and financial-economic system of the enterprise to constant dynamic changes. The mechanism of economic security of the enterprise provides palliative implementation of adaptation measures.

The principle of cyclicity, reflects the technical, technological, social and financial and economic processes of the enterprise. The effective functioning of the enterprise requires the co-optation of elements (above all, information) of the economic security mechanism of the enterprise into the processes of material, intangible and financial resources circulation.

The principle of self-determination is actualized in the conditions of finding the enterprise in the danger zone, when the task of self-preservation comes to the fore. The role of the economic security mechanism is, first and foremost, to prevent such a situation. However, if such a situation arises, you must: objectively evaluate the situation; to rethink the purpose of the enterprise; identify urgent goals and measures for their implementation; increase the level of economic security of the enterprise.

The specific role in the system of ensuring the economic security of the enterprise belongs to the principle of control. This principle implies: continuous monitoring of indicative indicators for detecting deviations; diagnostics of the mechanism of ensuring economic security with the purpose of its modernization and adaptation to new conditions of activity of the enterprise.

The implementation of the principle of compliance implies the creation of such conditions that on the basis of comprehensive, true information about the state of the enterprise, its life stage, prospects of development, optimal strategic and operational-tactical decisions would be made, which would ensure the functioning of the enterprise due to the high level of economic security.

The mechanism of ensuring the economic security of the enterprise should contribute to the avoidance of conflict situations as a source of specific threats. That is why the principle of reflection, which is used in the evaluation of information, which forms the basis of the formation of the system of indicators of the enterprise and in the creation of systems of measures of influence on the subjects whose actions contradict the interests of the enterprise, is so important.

An enterprise operating under current conditions characterized by increasing ambiguity and unpredictability is not immune from the imbalance of its structural subsystems, conflicts of interest with other entities, from material, financial and other losses. Such a state requires constant monitoring of the external and internal environment; assessing the level of threats; justification of cost expediency; identifying lost opportunities; the choice of optimal solutions from the calculated alternatives, etc. All this requires the creation of a special security system that has an adequate mechanism for implementing its basic principles and measures [11].

The enterprise's economic security system includes a number of elements, including: methods for collecting and processing information from each subject and object of threats, methods for identifying threats; methods of assessing their impact on the performance of the business entity through a system of indicators specific to each enterprise; organization of direct and feedback communication between the information-accounting system and the system that makes tactical and strategic decisions.

The main purpose of functioning of the mechanism of ensuring the economic security of the enterprise is to constantly monitor the internal and external environment to collect information about existing and possible threats in order to create objective bases for making prudent management decisions appropriate to situations occurring at specific enterprises and reflecting the specifics of the internal structure of the enterprise and its relationship with counterparties, other entities.

Thus, the mechanism of ensuring the economic security of the enterprise by providing identification and systematization of threats, facilitates the adoption of such management decisions that allow the enterprise: to protect itself from destabilizing factors of the external and internal environment; safely implement tactical and strategic objectives; design and implement preventative measures, counter-threats, etc. [12].

Preventive measures include both protection against threats from entities actively competing with the enterprise in the external environment, and an objective assessment of the enterprise's ability to achieve its specific goals.

Establishment and implementation of the mechanism of ensuring the economic security of the enterprise involves, first, the identification of a special circle of subjects who, based on the powers assigned to them, make decisions and are ready to act in unconventional situations, in unusual situations; secondly, the creation of a bank of models of implementation of the mechanism of ensuring economic security, taking into account the organizational structure of the enterprise; third, the choice (from several developed and predicted) of the optimal strategy for the qualitative and timely solution of urgent problems.

With simple and extended growth-type reproduction, the processes of enterprise functioning do not go beyond the foreseeable limits, aimed at maintaining the status quo and, as a rule, do not affect the interests and spheres of influence of other economic entities. When implementing a development strategy, an enterprise actively (sometimes even aggressively) modifies the external environment, disrupting the balance of interests. As a result, competition, antagonisms, conflicts between economic entities are intensified, the level of dangers and the uncertainty of production and economic activity of the enterprise increases.

Thus, already at the stage of formation of the enterprise development strategy, attributes of uncertainty arise, which lay the foundations of future dangers. If an enterprise is focused on an extended reproduction strategy, the risks are multiplied. Increasing of uncertainty and risks actualize the solution of tasks: adaptation of the functioning of the enterprise to the changing conditions of the environment and adequate provision of its economic security.

With aggressive enterprise development strategies, traditional methods of ensuring economic security are inadequate. In this case, it is necessary to use the situational resource-functional approach, which is based on the resource approach to the formation of strategic management of the enterprise and the functional-resource adaptation approach to the organization of strategic development of the enterprise.

The peculiarity of the situational resource-functional approach is the emphasis on taking into account the dynamic uncertainty of the external environment and the active implementation of a system of countermeasures in the external environment in accordance with the interests of the individual enterprise. Aggressive, active behavior of the business entity is motivated by the very essence of market relations. The main thing is that economic activity is implemented within the current legislation, is based on the principles of entrepreneurial ethics and does not violate the integrity of the environment.

Taking into account the variability of enterprise development, the mechanism of ensuring the economic security of the enterprise should be ready to be implemented in a certain variant of two groups of strategies: static strategies, the essence of which is the identification of the level of threats and their localization or elimination; active strategies based on expanding the living space of the enterprise and providing for permanent emergence of threats and immediate response to their neutralization. Given that situations that arise in the process of functioning of the enterprise, richer than formalized concepts, there are possible options for integrated use of even alternative options from different groups of strategies [13].

Integration of elements and functions of the mechanism of ensuring the economic security of the enterprise directly into the organizational and managerial mechanism of ensuring the process of enterprise development enhances the security of the enterprise (subsystems, etc.) at all stages of its life cycle, stimulating the implementation of offensive development strategies. Disruption of the functioning of any component of the enterprise leads to an imbalance of the entire formation.

Similarly, if an imbalance in a particular subsystem reaches or exceeds a critical limit, a situation arises that threatens the economic security of the system as a whole.

The reaction to an unplanned situation is to make a decision on the basis of the scenarios of the eventual development of events and the decisions that they have formed with the system of economic security of the enterprise. In addition to scenarios, the enterprise's economic security system must have a classification of the most expected, cyclically recurring threats to the enterprise; special situational information base; developed system of measures of localization of threats; the system of contradictions and the mechanism of their implementation [14].

Since it is not possible to anticipate all possible options for the strategy phase, alternative scenarios are formed on the basis of incomplete, inaccurate, averaged information. The same, probabilistic nature have the programs of active functioning of the enterprise in the external environment, the totality of threats is also difficult to predict. Therefore, the issue of the feasibility of implementing simulated programs is updated at the stage of operation of the enterprise and needs to be adjusted in accordance with the real environment, relationships and interdependencies with other businesses, the level of economic security.

At the stage of active functioning of the enterprise is the organization of the process of protection of economic security, coordination of the activities of individual subsystems for economic protection, determining the powers and motivations of subjects of all structural units, security services and more. At this stage, preference is given to the use of a dialog-based informational-structural simulation method, which allows to move away from the formation of a closed, fully formalized object model in favor of local submodels.

It should be noted that at this stage of economic security, it is hampered by the fact that every abnormal situation requires a quality extraordinary solution (both in form and content) at a certain time [15]. The practical solution to this problem lies in the area of involvement in the cooperation of either our own or hired specialists for a certain period, which on the basis of analysis, processing and modeling of information create both a support system for decision-making and the basis for the implementation of measures to improve the economic security of the enterprise.

Conclusions. It is extremely difficult to study the dynamics of an entity's behavior in an uncertain environment. Even more difficult in the process of constant internal reorganization is to maintain the integrity of the enterprise as a system. This is the main purpose of the mechanism of ensuring the economic security of the enterprise – a set of actions based on certain methods, techniques and tools that allow to protect the business entity from various hazards, to adjust the behavior of relations with counterparties on the basis of determining priority interests; to adapt strategic goals to the changing conditions of the dynamic state of the external and internal environment.

The effective functioning of the mechanism of ensuring the economic security of the enterprise involves the existence of an adequate system that recognizes threats, anticipates their consequences, identifies methods of localization of hazards, submits warnings to the management system, where operational decisions are made, to eliminate threats and / or adjust the strategic goals of the enterprise.

Establishment and implementation of the mechanism of ensuring the economic security of the enterprise involves, first, the identification of a special circle of subjects who, based on the powers assigned to them, make decisions and are ready to act in unconventional situations in unusual situations; secondly, the creation of a bank of models of implementation of the mechanism of ensuring economic security, taking into account the organizational structure of the enterprise; third, the choice (from several developed and predicted) of the optimal strategy for the qualitative and timely solution of urgent problems.

The purpose of the enterprise's economic security mechanism is to eliminate existing real threats; prevention of potential losses from possible dangers and adjustment of the optimum amount of resource potential on the basis of reconciliation of interests of counterparties interacting in a single economic space. The enterprise's economic security mechanism should not only provide protection against threats, but also, promptly assessing the current and probable consequences of the dangers, actively influence them, modeling the internal and external environment in the desired

direction. The mechanism of organization and functioning of economic security should be such that it is able to adapt to the transformative activity of the enterprise through a system of preventive measures of leveling the complex of threats.

The mechanism of economic security of the enterprise is aimed at maintaining the functioning of the enterprise in a non-threatening zone; choice of the optimal and safe way of future activity of the enterprise (from instability to sustainability) through scanning of information space of activity of the enterprise; identification of information, selection of the most important at the moment and valuable for the future. When an enterprise is in danger, the task of self-preservation comes to the fore. The role of the economic security mechanism is, first and foremost, to prevent such a situation. However, if such a situation arises, you must: objectively evaluate the situation; to rethink the purpose of the enterprise; identify urgent goals and measures for their implementation; increase the level of economic security of the enterprise.

Thus, the mechanism of ensuring the economic security of the enterprise by providing identification and systematization of threats, facilitates the adoption of such management decisions that allow the enterprise: to protect itself from destabilizing factors of the external and internal environment; safely implement tactical and strategic objectives; to form and implement preventive measures, counter-threats, etc.

References

1. Gryshchenko, I.M. (2013). Theoretical and methodological foundations of innovative and investing security of Ukraine, *KNUTD*, Kyiv, Ukraine, 124-129 (in Ukr).
2. Kitner, K., Beckwith, R. & Boatey N. (2007). Optimizing Cultural and Economic Security *Proceedings of the 9th International Conference on Social Implications of Computers in Develop in Countries*, Sao Paulo, Brazil, May, 7.
3. Klein, J. (2004). The Politics of Economic Security. *The journal of policy history*, 16/1, 34-35.
4. Gilad, B., Gilad, T. (1988). The business intelligence system. *AMACOM*.
5. Garcia, M. L. (2000). Truth & consequences; applying consequence analysis to prioritize elements of risk. *Security Management*, 6, 44.
6. Stewart, F. & Daws, S. (2001). An Economic and Social Security Council at the United Nations. *QEH Working Paper Series, QEHWPS68*, 2001, 32.
7. Lopez, B. V. (1999). Upshot. Business intelligence: the Japanese model. *Business World*.
8. Filippova, S.V., Voloshchuk, L.O., Cherkasova, S.O. (2015). Economic security of enterprises of the real sector of the economy in terms of value-oriented management. Odessa: FOP Bondarenko, 196. (in Ukr).
9. Denisenko, M.P., Mihus, I.P. and others (2013). Management of economic development of the state and economic entities. *Cherkasy: Maklaut LLC*, 448 (in Ukr).
10. Kurkin, N.V. (2004). Management of economic security of enterprise development. *Dnepropetrovsk: ART-PRESS*, 452. (in Ukr).
11. Zachosova, N.V. (2018) Theoretical and methodological principles of management of economic security in the process of management of modern financial institutions. *Bulletin of the Odessa National University. Series: Economics*, 2, 11-20 (in Ukr).
12. Zachosova, N.V., Babina, N.O. (2018). Economic and Financial Security of Ukrainian Enterprises as an Element of Financial Security of the State in the Context of Integration Processes. *The administrative aspect of ensuring the financial security of Ukraine. Cherkasy: Publisher Chabanenko Yu.A*, 185-206 (in Ukr).
13. Natroshvili, S.G. (2015). Strategic Management of Higher Education: Theory, Methodology, Practice. K: *KNUTD*, 320 (in Ukr).
14. Babina, N.O. (2017). Management of Economic Risks in Banks: Concept and Definition. *Modern Science- Moderni veda*, 2, 14-18.
15. Zachosova, N.V., Babina N.O. (2018) Diagnostics by Financial Regulators of Financial Institutions Preparedness to the Implementation of Economic Security Management. *Baltic Journal of Economic Studies*, 4/4, 106-115.

БАБІНА Наталія Олександрівна

к.е.н., доцент,

доцент кафедри бізнес-економіки та туризму,

Київський національний університет

**МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ ТА
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Проблема. В умовах недостатньо розвиненої ринкової інфраструктури, правової неоднозначності, політичних та фінансових коливань, високої степені невизначеності істотно підвищується ступень загроз економічній безпеці підприємств, ефективна підтримка якої можлива тільки в разі використання спеціальних механізмів. Стабільне функціонування, конкурентоспроможність та досягнення поставлених цілей на основі реалізації своїх інтересів потребують забезпечення економічної безпеки кожного суб'єкта господарювання.

Мета дослідження – на основі аналізу зарубіжного та вітчизняного досвіду розуміння економічної безпеки підприємства визначити основні засади формування та функціонування механізму економічної безпеки підприємства.

Результати. Обґрунтовано, що функціонування підприємства в невизначеному економічному середовищі призводить до збільшення різноманітних ризиків і загроз. Встановлено, що в процесі виробничо-господарської діяльності підприємство є відкритим для загроз в площині обміну інформацією; залученні інвестицій, фінансів, кваліфікованого персоналу; поставок товарно-матеріальних цінностей; придбанні новітніх технологій (патентів, ліцензій тощо), а це з необхідністю потребує розробки специфічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємства та управління цим процесом. Запропоновано, щоб побудова і реалізація механізму забезпечення економічної безпеки підприємства передбачали, по-перше, визначення особливого кола суб'єктів, які на основі закріплених за ними повноважень приймають рішення і готові в нестандартних ситуаціях діяти нетрадиційно творчо; по-друге, створення банку моделей впровадження механізму забезпечення економічної безпеки з урахуванням організаційної структури підприємства; по-третє, вибір (з декількох розроблених і прогнозованих) оптимальної стратегії для якісного і вчасного вирішення нагальних задач.

Наукова новизна. Запропоновано механізм організації економічної безпеки розвитку підприємства вважати сукупністю управлінських, економічних, організаційних, правових і мотиваційних способів захисту його довгострокових інтересів. Для виконання механізмом забезпечення економічної безпеки захисної функції, запропоновано його формування на результатах аналізу всіх видів діяльності підприємства; із врахуванням потреби узгодження діяльності підприємства з умовами внутрішнього й зовнішнього середовища, в якому воно функціонує; із виокремленням етапу визначення основних цілей хазяїв або керівників підприємства; із врахування результатів формулювання довгострокової стратегії діяльності підприємства. Головним призначенням механізму економічної безпеки підприємства є: завчасне розпізнавання небезпек, прогнозування результатів їх здійснення, визначення модусів локалізації загроз й оперативна подача інформації до відповідних служб для прийняття необхідних оперативних рішень чи коригування тактичних і стратегічних цілей та завдань підприємства.

Висновки. Ефективне функціонування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства передбачає існування адекватної системи, що розпізнає загрози, передбачає їх наслідки, визначає методи локалізації небезпек, подає попередження до системи управління, де приймаються оперативні рішення, щодо усунення загроз і/чи коригування стратегічних цілей підприємства. Призначення механізму економічної безпеки підприємства полягає в нейтралізації існуючих реальних загроз; попередженні потенційних втрат від можливих небезпек та коригування оптимального обсягу ресурсного потенціалу на основі узгодження інтересів контрагентів, що взаємодіють в єдиному економічному просторі. Таким чином, механізм забезпечення економічної безпеки підприємства забезпечуючи ідентифікацію і систематизацію загроз, сприяє прийняттю таких управлінських рішень, які дозволяють підприємству: захищатися від дестабілізуючих факторів зовнішнього й внутрішнього середовища; безпечно втілювати тактичні і стратегічні завдання; формувати та реалізовувати превентивні заходи, контрзагрози.

Ключові слова: безпека, управління, економічна безпека, фінансово-економічна безпека, ризики, загрози, механізми забезпечення безпеки.

Одержано редакцією: 25.09.2019
Прийнято до публікації: 18.12.2019

УДК 658.6:004.738.5

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-36-45

НАТОРІНА Альона Олександрівнак.е.н., завідувачка кафедри міжнародної економіки,
обліку та фінансів,

Приватний вищий навчальний

заклад «Міжнародний науково-технічний

університет імені академіка Юрія Бугая»,

м. Київ, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6367-879X>

alyonanatorina@gmail.com

РЕСКРИПТ HR-МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА: ДІДЖИТАЛ-РЕАЛІЇ

У статті інтерпретовано значущість раціональної організації та ведення HR-менеджменту для підприємства у діджитал-реаліях. На базі дослідження та аналізу діяльності підприємств, що функціонують на національному і міжнародному ринках, ідентифіковано ключові чинники, що впливають на лояльність персоналу та виступають драйверами росту їх потенціалу. Аргументовано доведено, що сукупність акумульованих компетентностей співробітників, а також ступінь їх залученості у діяльність підприємства індикують рівень лояльності персоналу. Обґрунтовано ключову роль лояльності персоналу для підприємства та його вплив на розвиток бізнесу, у тому числі, завдяки максимальному задоволенню гетерогенних потреб і уподобань покупців, а також формуванню їх позитивного досвіду. Запропоновано підхід щодо моніторингу та систематичного компаративного оцінювання співробітників підприємства враховуючи два виміри лояльності (аксіологічний, аксіальний). Сформульовано базові імперативи HR-менеджменту підприємств у діджитал-реаліях та надано рекомендації щодо застосовувати моделі крос-функціональної взаємодії співробітників. Запропоновано та апробовано застосування програмного забезпечення для оптимізації прийняття рішення у сфері HR-менеджменту. Розроблено постулати HR-менеджменту, реалізація яких гарантуватиме незалежність ведення бізнесу від ендегенної кадрової турбулентності у діджитал-реаліях.

Ключові слова: персонал, HR-менеджмент, лояльність, діджитал-реалії, HRD, крос-функціональна взаємодія.

Постановка проблеми. Агресивний конкурентний фон та незворотність глобалізаційних процесів предикують сучасні діджитал-реалії, де HR-менеджмент індикує успішність ведення офлайн та онлайн-бізнесу, що детермінується стійким динамічним зростанням доходів, перманентним збільшенням обсягів прибутку завдяки експансії нових сегментів, раціональному диференціюванню цільової аудиторії та збільшенню ринкової частки. Зокрема, досягнення запланованих ключових метрик ефективності бізнесу можливо лише у разі продуктивної роботи персоналу, що залежить від рівня його лояльності, ступеня залученості у діяльність підприємства та існування можливості впливати на прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми організації HR-менеджменту на підприємстві та специфіка формування системи управління персоналом досліджувалися вітчизняними та зарубіжними вченими й економістами, серед яких: К. Алфес [1], К. Бейлі [1], П. Каппеллі [2], І. Конвей [1], М. Кралова [3], Я. Лоянич [4], П. Сачанек [3], П. Тамбе [2], А. Шантз [1], В. Якубович [2]. Науково-методичні підходи до визначення чинників, що здійснюють вплив на продуктивну діяльність персоналу, та їх сутнісну характеристику висвітлено у працях Т. Амабіле [5], А. Барнард [6], Л. Балабанової, Т. Гаман, С. Крамера [5], В. Олуйко, О. Сардак, Н. Тюріної. Не зважаючи на вагомий внесок науковців та економістів, невирішеним залишається питання коректної організації HR-менеджменту на засадах інтенсифікації діяльності персоналу шляхом підвищення його рівня лояльності. Вагомість, актуальність та практична значимість вирішення цього питання для результативної діяльності підприємств, обумовили проведення дослідження.

Цілями статті є рескрипт специфіки HR-менеджменту підприємств у діджитал-реаліях, а також розробка пропозицій та надання рекомендацій щодо його раціональної організації, у тому числі, на засадах підвищення рівня лояльності персоналу.

Викладення основного матеріалу дослідження. У сучасному діджитал-контексті з високо конкурентним бізнес-середовищем забезпечення ефективної роботи персоналу є ключовим завданням підприємств. Базуючись на результатах аналізу ґрунтовних емпіричних досліджень [1; 7-9] встановлено пряму залежність між рівнем задоволеності співробітників, їх продуктивністю та метриками ефективності та прибутковості діяльності підприємства. Ідентифіковано, що лояльність персоналу, його залученість – це залежні чинники, що мають сильний кореляційний зв'язок з метриками продуктивності роботи, а ступінь задоволення потреб персоналу підприємств впливає на якість обслуговування клієнтів.

Рівень лояльності персоналу залежить від ступеня задоволення його потреб та уподобань умовами праці і змістом виконуваної роботи, а задоволеність персоналу репрезентує позитивну емоційну реверсивну реакцію на результати їх власної роботи, що виконується індивідуально та / або у складі певної команди. Ігнорування керівництвом задоволеності персоналу обумовлює ризик появи негативних наслідків, а саме – неспроможність утримати цінних співробітників, що обіймають ключові посади на підприємстві, та рекрутувати нових кандидатів на відкриті вакансії підприємства, що вимагають певний набір знань, умінь і навичок. Тому, з метою утримання кращих співробітників, підприємству необхідно перенести користувацький досвід у корпоративну сферу, тобто співробітників розглядати як внутрішнього клієнта, а інвестиції у створення інтелектуальних асистентів, корпоративні месенджери і е-додатки дозволять за короткий проміжок часу створити для персоналу комфортні робочі умови.

Постановка та детальне обґрунтування генеральної мети, інтерпретація проміжних цілей – дескриптори прогресивної діяльності персоналу і, як наслідок, каталізатори досягнення підприємством бажаних ключових метрик результативності діяльності. Аргументування топ-менеджерами переліку вимушених заходів, що є запорукою динамічного стійкого розвитку підприємства у перспективі, сприяє кращому сприйняттю бізнес-цілей персоналом та дозволяє оптимізувати витрати часу по їх досягненню за рахунок підвищення ефективності. Активно залучений у діяльність підприємства персонал є ключовою складовою його ринкового успіху, забезпечення лояльності покупців та підвищення рівня довіри. Тому розуміння характерних особливостей поведінки співробітників, їх стимулів, а також вміння коректно ідентифікувати й імплементувати релевантний методичний інструментарій впливу на персонал з метою успішного ведення і розвитку бізнесу, виступає важливим актуальним й, одночасно з цим, складним завданням HR-менеджменту для підприємств у діджитал-реаліях. У свою чергу, низький ступінь залученості персоналу у ринкову діяльність підприємства, його низький рівень лояльності негативно відбивається на веденні та розвитку бізнесу, унеможливорює максимальне задоволення варіативних запитів споживачів. З огляду на це, у рамках реалізації HR-менеджменту та створення сприятливого клімату на підприємстві з симультанним нарощуванням кадрового потенціалу, підприємствам рекомендовано використовувати симбіоз моделей взаємодії з персоналом та директивної моделі менеджменту, що сприятиме забезпеченню максимального комфорту роботи в команді та фокусуватиме зусилля персоналу на досягненні конкретного результату.

Лояльні співробітники найбільш зацікавлені в отриманні позитивних відгуків від колег та керівництва про виконану роботу, тому можна стверджувати, що рівень лояльності персоналу підвищується внаслідок визнання колегами і заохочення їх вкладу в ефективність діяльності підприємства, а також завдяки систематичному сприянню перманентному підвищенню компетентності персоналу, проявом чого є просування по кар'єрних сходах та / або преміювання. Результати досліджень [5] засвідчили, що найбільш важливими діями керівництва, які підвищують лояльність персоналу, є: 1) підтримка персоналу та сприяння

його навчання з метою дилатації практичних навичок; 2) сприятлива атмосфера у колективі та емоційна підтримка.

Ведення релевантного HR-менеджменту здатне розширити існуючий пул компетенцій персоналу завдяки менторству, коучінгу, брейнстормінгу, а також реалізації ряду освітніх проєктів. Опитування співробітників більш ніж 300 компаній, проведене Korn Ferry [8] дозволило встановити, що, з поміж більш ніж 50 критеріїв задоволеності роботою, оплата праці є найменш важливою. Найбільшу цінність та важливість для співробітників представляє оволодіння новими знаннями та навичками. Можливість підвищити кваліфікацію сприяє підвищенню рівня лояльності персоналу, тому надання співробітникам необхідного часу для здобуття певних компетентностей, а також ресурсів з метою набуття нового практичного досвіду у рамках проходження спеціальних освітніх програм / курсів, доцільно розглядати у якості релевантних дій менеджменту підприємства у контексті слідування обраного вектору HR-політики. На основі отриманих знань, співробітники відіграватимуть роль драйверів ідей та змін для підприємства на різних рівнях. Вищезазначене свідчить про те, що сукупність акумульованих умінь, знань та навичок співробітників, а також ступінь їх залученості у діяльність підприємства індикують рівень лояльності персоналу.

Слід зазначити, що на лояльність персоналу впливає корпоративна культура підприємства, стиль управління, технологічний ландшафт та емоційне середовище, що, надалі, відбивається на злагодженості взаємодії з керівництвом. На базі аналізу міжнародного досвіду підприємств [8; 11-12] встановлено, що мотивація персоналу щодо досягнення оперативних та стратегічних цілей підприємства зростає, коли їх думки про керівництво, топ-менеджерів і співробітників є позитивними. Позитивні емоції персоналу, у цьому випадку, підвищують поточну продуктивність роботи та каталізують удосконалення механізму вирішення проблем, пов'язаних з задоволенням якості обслуговування покупців, ґрунтуючись на застосуванні креативних підходів.

За результатами моніторингу та аналізу діяльності підприємств, що функціонують на національному та міжнародному ринках в умовах діджиталізації, ідентифіковано ключові чинники, що впливають на лояльність персоналу і його прагнення цілковито виконати завдання керівництва, у рамках своїх функціональних обов'язків (рис. 1).

Рис. 1. Ключові чинники впливу на лояльність персоналу підприємства в умовах діджиталізації

Джерело: розроблено автором.

Прагнення підприємств збільшити ринкову частку та прибутковість в умовах постійно зростаючої конкуренції стимулює пошук нових способів і підходів до задоволення покупців, а також потребує раціонального HR-менеджменту, адже задоволення покупців

детермінується їх позитивним досвідом, який залежить від якості обслуговування персоналу та рівня його компетентності.

З метою моніторингу та систематичного компаративного оцінювання співробітників підприємства, а також подальшої розробки / оновлення базових імперативів HR-менеджменту і формування компліментарного внутрішнього бізнес-клімату, запропоновано розглядати лояльності персоналу у двох вимірах – аксіологічному та аксіальному (рис. 2).

Рис. 2. Виміри лояльності персоналу підприємства

Джерело: розроблено автором.

Згідно з рис. 2, аксіологічний вимір розглядається як емоційна складова лояльності персоналу, що інтегрує його відчуття приналежності до діяльності підприємства, а також почуття цінності та внеску кожного співробітника в успішне ведення бізнесу. Цей вимір може змінюватися, у тому числі, залежно від HR-менеджменту. Аксіальний вимір є рефлексією прояву лояльності персоналу, а його дескриптором є поведінка персоналу залежно від ступеня його прихильності до підприємства. Аксіальний вимір лояльності безпосередньо залежить від аксіологічного. Застосування такого підходу дозволить регулярно здійснювати оцінку рівня лояльності персоналу та сприятиме, у першу чергу, раціональній організації HR-менеджменту шляхом оновлення його базових імперативів та, як наслідок, каталізуватиме прогресивний розвиток бізнесу в умовах перманентних біфуркацій. При цьому слід зазначити, що важливим є спроможність підприємства моніторити зміни ступеня впливу чинників на лояльність персоналу у розрізі структурних бізнес-одиниць та по окремим категоріям роботи не лише у дискретний період часу, але і в динаміці. А розробка уніфікованих метрик та методики обчислення – одне з пріоритетних завдань підприємств.

Діагностика особливостей HR-менеджменту українських підприємств у діджитал-реаліях дозволила сформулювати його базові імперативи:

1. Залучення персоналу у процес прийняття виважених управлінських рішень з метою підвищення їх ступеня задоволеності через відчуття приналежності до кола осіб, які відповідають за досягнення генеральної мети підприємства, а також слідування загальній місії і корпоративній візії, де думки і досвід співробітників мають принципове значення.

2. Застосування успішних світових практик з використання компетентнісного підходу в освітньо-професійній діяльності персоналу, що розглядає мотиваційно-ціннісний критерій як чинник підвищення якості організаційної культури та мікроклімату трудового колективу.

3. Імплементация концептуального підходу щодо здійснення стабільної довгострокової офлайн й онлайн-діяльності підприємства на базі чіткого розуміння співробітниками цінності кожного покупця для підприємства та усвідомлення важливості створення їх позитивного досвіду на базі максимального задоволення гетерогенних запитів.

4. Визнання, повага та заохочення керівництвом особистих досягнень співробітників.

5. Систематичне інформування персоналу про результати досягнення підприємством намічених цілей, подолання бар'єрів, що виникли у поточній діяльності, а також моніторинг та аналіз вкладу кожного співробітника у забезпечення безперервності бізнес-процесів на різних ієрархічних рівнях.

6. Раціональне вибудовування реверсивних комунікаційних зв'язків між керівництвом та персоналом з метою швидкого реагування на кожну зміну.

7. Реалізація диференційованих HR-програм з фокусуванням на слідування персоналу цінностей підприємства.

8. Перманентне стимулювання та заохочення персоналу (матеріальне, моральне).

Відповідно до [4-5], управлінський трикутник будь-якого підприємства утворюють виконавчий директор (CEO), фінансовий директор (CFO) та HR-директор (HRD). Раціональна організація роботи цих ключових співробітників сприяє розвитку бізнесу швидкими темпами. Виходячи з того, що у діджитал-реаліях трансформується роль HRD, під час рекрутингу необхідно висувати нові вимоги до потенційних кандидатів на цю посаду, а саме – враховувати їх майбутній спектр функціональних обов'язків, виконання яких вимагає нових компетенцій.

Аналіз практичної діяльності українських підприємств довів гіпотезу про те, що функції HRD трансформуються завдяки розумінню та запитам CEO і власника, а рекрутинг – це налагоджений автоматизований процес, який залежить від якості виконання функціональних обов'язків та компетентностей HRD. Таким чином, можна констатувати, що ефективність HR-менеджменту залежить від компетентностей HRD, його відповідності сучасним вимогам до займаної посади, а специфіка діяльності HRD полягає у сприянні динамічному стійкому розвитку бізнесу.

Наразі – у період міграційного кризи, для українських підприємств [11; 13], нагальним питанням є вдосконалення діяльності з розвитку кадрового резерву, тобто навчання та практична підготовка потенційної заміни начальників / керівників різних ієрархічних рівнів. Відсутність керівника на робочому місці не повинна негативно впливати на роботу трудового колективу. Тому головні зусилля HRD мають бути спрямовані на створення резервного кадрового пулу, який гарантуватиме константність вектору розвитку підприємства у разі звільнення співробітників з певним набором компетентностей з займаної посади через низку різних обставин. Згідно вищевказаного, діагностика HRD якості роботи начальників департаментів / керівників повинна включати оцінку внеску у формування кадрового резерву, діагностику знань, вмінь та навичок у ході наставництва і менторства. При цьому, формування кадрового резерву повинно ґрунтуватися на базі спеціально розробленої програми навчання, а у якості критеріїв при відборі HRD потенційних кандидатів на відповідні посади доцільно розглядати кваліфікацію, амбіції, бажання до саморозвитку та фінансову мотивацію. Під час пошуку та розвитку компетентностей співробітників важливі систематичність і комплексність, для чого HRD під час рекрутингу слід епізодично оновлювати і предикувати вибірку параметрів оцінки компетентностей кандидатів, їх цілі.

З огляду на той факт, що ринкова діяльність підприємств суттєво трансформується у діджитал-реаліях, крос-ефективність повинна створити базис для ефективного ведення бізнесу, особливо в онлайн-просторі. Тому керівництву підприємства запропоновано систематично переглядати та налагоджувати бізнес-процеси відповідно до організаційної структури підприємства, оновлювати конструкт бізнес-моделі. Також підприємствам запропоновано застосовувати на практиці модель крос-функціональної взаємодії співробітників, що вбачає забезпечення незалежності діяльності підприємства від ендогенної кадрової турбулентності одним з пріоритетних завдань HRD. Це обумовлює зміну підходу до набору співробітників, їх навчання, розробки та оновлення HR-програм. Тому HRD важливо акумулювати зусилля на здійсненні різних типів контролю за залученням персоналу у процес прийняття управлінських рішень, а також розробляти алгоритми проведення успішного

рекрутингу, моніторингу, контролінгу та коригувати HR-процеси. При цьому HRD вкрай важливим є зосередження на двох напрямках діяльності:

1) розробці та імплементації проєктів з планування комунікаційних взаємозв'язків між співробітниками різних відділів, а також HR-програм, спрямованих на позитивне сприйняття персоналом змін у діяльності підприємств, що обумовлює розробку нових спеціальних програм або адаптування тих, які популярні і масово використовуються у світовій практиці;

2) розробці програм з пошуку та заохочення співробітників, які генерують найкращі, з точки зору керівництва, інноваційні ідеї для сталого розвитку бізнесу у короткостроковій та довгостроковій перспективах.

Це надасть можливість співробітникам позитивно сприймати зміни, що відбуваються у діяльності підприємстві, та стати прихильниками їх здійснення.

Рациональна організація процесу прийняття рішень на підприємстві відносно кадрового потенціалу потребує від HRD застосування дієвого науково-обґрунтованого методу, що апробований на практиці та здатен визначити найкращу альтернативу серед множини існуючих. З огляду на зазначене, за результатами детального вивчення наукових праць, де висвітлено особливості застосування диференційних методів прийняття рішень [2; 6-9; 11; 15-16], а також враховуючи досвід міжнародних підприємств [8-10], ідентифіковано метод, що дозволяє врахувати континуум переваг і недоліків від прийняття кожного окремого альтернативного рішення та обрати одне – найкраще. Це метод «ProConCloud» («Хмара плюсів та мінусів») [14] для виявлення та подолання обмежувальних припущень, що виникають через розрив між бажаним і дійсним, автором якого є А. Барнард [6] – генеральний директор «Goldratt Research Labs» [15]. Зміст методу «ProConCloud» полягає в оцінюванні конкретних переваг та недоліків внаслідок здійснення певних змін, а також за відсутності цих змін. Тобто «ProConCloud» передбачає вивчення та розуміння всіх цих чотирьох аспектів за яких досягається оптимальний результат для підприємства, що є симбіозом найбільшої кількості переваг та найменшої кількості недоліків [16]. Оптимізація прийняття рішень за методом «ProConCloud» відбувається за рахунок використання спеціального програмного забезпечення «HARMONY Decision Maker» [17], що дозволяє запобігти поширеним помилкам у прийнятті рішення при зіткненні зі складною проблемою чи наявністю певного конфлікту інтересів на підприємстві.

Враховуючи вищезазначене, автором запропоновано використання «HARMONY Decision Maker» [17] підприємствами як інструменту, що дозволяє детально вивчити можливі наслідки від прийняття рішення для підприємства у діджитал-реаліях, спрогнозувати ефект від змін або не змін та швидко прийняти рішення в автоматизованому програмному середовищі, що є надзвичайно важливим за сучасних реалій. Рекомендації автора ґрунтуються на результатах успішної апробації програми, використаної для прийняття рішення у сфері HR-менеджменту одним з досліджуваних українських ритейлерів [10], що здійснює діяльність офлайн та онлайн, а саме, для вирішення проблеми недостатнього рівня лояльності персоналу шляхом генерування можливих альтернативних рішень та вибору одного з сукупності наявних. На рис. 3 відображено фрагмент застосування програми при реалізації кроку 2 при вирішенні проблеми, що передбачав проведення аналізу проблеми, а саме – визначення переваг та недоліків для ритейлера у разі здійснення зміни або не зміни, ідентифікацію стратегій і ризиків, а також деталізацію позитивного впливу на стратегічні цілі і ймовірні загрози.

Резолюцію проблеми шляхом розробки та вибору необхідної опції на базі аналізу припущень та відповідно висунутих «ін'єкцій» здійснено на третьому кроці. У програмі здійснено «Так, але...»-аналіз на четвертому кроці, встановлено шляхи подолання перепон, ризиків та недостатності змін у процесі їх імплементації. Останній, п'ятий крок програми дозволив визначити стратегію, тактику ритейлера на українському ринку за результатами прийняття виваженого рішення.

Рис. 3. Реалізація кроку у програмі «HARMONY Decision Maker»

Джерело: розроблено автором.

Отримані результати дозволили українському ритейлеру уникнути помилок та швидко прийняти рішення завдяки автоматизації у програмі п'яти послідовних кроків, де визначаються: 1) необхідність зміни; 2) сутність зміни; 3) альтернативні варіанти зміни; 4) специфіка здійснення зміни; 5) оцінка ефективності зміни. Застосування програми для автоматизації прийняття рішень передувало обґрунтуванню автором важливості і значимості впровадження у діяльність підприємств моделі крос-функціональної взаємодії співробітників, а також розробці постулатів HR-менеджменту (наведено нижче за текстом), реалізація яких гарантуватиме незалежність ведення бізнесу від ендогенної кадрової турбулентності у діджитал-реаліях. Постулати ефективного HR-менеджменту підприємств у діджитал-реаліях:

1. Забезпечення тотальної підтримки керівництвом персоналу в питаннях вибору та проходження бажаних освітніх програм, що орієнтовані на підвищення кваліфікації співробітників у певному бізнес-напрямку.

2. Емоційна підтримка нових співробітників для підтримки та своєчасного розширення переліку компетентностей, необхідних для виконання стандартних бізнес-операцій.

3. Регулярне інвестування у перманентну реалізацію соціально-освітніх проєктів, залучення співробітників до участі у бізнес-мітингах, брейнстормінгу, проведення корпоративних тренінгів та практикумів, організація воркшопів, впровадження

спеціалізованих програм менторства і коучингу, спрямованих, головним чином, на оволодіння співробітниками необхідних компетентностей.

4. Застосування багатоваріантних систем стимулювання праці персоналу, що, зокрема, підвищують їх продуктивність.

5. Формування сприятливого бізнес-клімату з метою належного виконання персоналом своїх функціональних обов'язків згідно з посадовими інструкціями.

6. Стимулювання комунікування співробітників різних відділів.

7. Систематичне проведення заходів щодо підвищення рівня компетентності персоналу.

8. Активне залучення персоналу у процес прийняття виважених управлінських рішень на різних ієрархічних рівнях.

Висновки. За результатами опрацювання ґрунтовних наукових праць відомих вчених та економістів інтерпретовано важливість раціональної організації та ведення HR-менеджменту для підприємства у діджитал-реаліях. Детерміновано сильний кореляційний зв'язок між рівнем лояльності персоналу та прибутковістю підприємства. Обґрунтовано ключову роль лояльності персоналу для підприємства та його вплив на розвиток бізнесу, у тому числі, завдяки максимальному задоволенню гетерогенних потреб і уподобань покупців, а також формуванню їх позитивного досвіду. Надано рекомендації щодо реалізації HR-менеджменту та створення позитивного бізнес-клімату на підприємстві з симультанним нарощуванням кадрового потенціалу. Розроблено науково-методичний підхід щодо моніторингу та систематичного компаративного оцінювання співробітників підприємства враховуючи два виміри лояльності (аксіологічний, аксіальний), імплементація якого каталізуватиме прогресивний розвиток бізнесу в умовах перманентних біфуркацій. Сформульовано базові імперативи HR-менеджменту підприємств у діджитал-реаліях та надано рекомендації щодо застосування моделі крос-функціональної взаємодії співробітників. Запропоновано та апробовано використання спеціалізованого програмного забезпечення для оптимізації прийняття рішень у сфері HR-менеджменту. Розроблено постулати HR-менеджменту, реалізація яких гарантуватиме незалежність ведення бізнесу від ендогенної кадрової турбулентності у діджитал-реаліях.

Тому перспективи подальших наукових пошуків полягають у розробці кількісних та якісних метрик щодо оцінки лояльності персоналу у різних вимірах з урахуванням специфіки роботи і необхідного рівня компетентності працівників на відповідній посаді, що сформує базу для проведення ефективного моніторингу HRD у довгостроковій та короткостроковій перспективах.

Список використаних джерел

1. Alfes, K., Shantz A., Bailey, C., & Conway, E. (2019). Perceived human resource system strength and employee reactions toward change: revisiting human resource's remit as change agent. *Human Resource Management*, 58 (3). DOI: <https://doi.org/10.1002/hrm.21948> (дата звернення: 10.11.2019).
2. Tambe, P., Cappelli, P., & Yakubovich, V. (2019). Artificial intelligence in human resources management: challenges and a path forward. *California Management Review*. DOI: <https://doi.org/10.1177/0008125619867910> (дата звернення: 10.11.2019).
3. Suchanek, P., & Kralova, M. (2019). Customer satisfaction, loyalty, knowledge and competitiveness in the food industry. *Economic Research*, 32 (1). DOI: <https://doi.org/10.1080/1331677X.2019.1627893> (дата звернення: 25.10.2019).
4. Лоянич Я. Як системно управляти людським капіталом. OPEN, 2019. URL: <http://open.kmbs.ua/human-capital-strategy/> (дата звернення: 10.11.2019).
5. Amabile, T. M., & Kramer, S. J. (2007). Inner work life: understanding the subtext of business performance. *Harvard Business Review*, 85, 72-83. URL: <https://hbr.org/2007/05/inner-work-life-understanding-the-subtext-of-business-performance> (дата звернення: 5.11.2019).
6. Barnard, A. (2018). What is Theory of Constraints (TOC)? Goldratt Research Labs. URL: [https://dralanbarnard.com/pdf/What_is_Theory_of_Constraints_\(TOC\).PDF](https://dralanbarnard.com/pdf/What_is_Theory_of_Constraints_(TOC).PDF) (дата звернення: 7.10.2019).
7. Clarus Commerce (2019). Will your customers pay for a loyalty program? Premium loyalty study. URL: <http://www.claruscommerce.com/wp-content/uploads/2019/07/Clarus-Commerce-Premium-Loyalty->

Study-2019-Final.pdf?utm_source=site&utm_medium=thank%20you%20page (дата звернення: 13.11.2019).

8. Korn Ferry (2018). Research & resources. URL: <https://www.kornferry.com/institute> (дата звернення: 16.11.2019).

9. Momentum Protocol (2019). 5 customer loyalty trends in 2019. URL: <https://www.momentumprotocol.com/5-customer-loyalty-trends-in-2019> (дата звернення: 24.10.2019).

10. Natorina A. Online retailers' innovation activity: digital age. *Espacios*. 2019. Vol. 5. № 35. P. 25-32. URL: <https://www.revistaespacios.com/a19v40n35/19403525.html> (дата звернення: 16.11.2019).

11. Nielsen (2019). Total consumer report. Navigating the trust economy in CPG. URL: <https://www.nielsen.com/us/en/insights/report/2019/total-consumer-report-2019/> (дата звернення: 13.11.2019).

12. Retail Systems Research (2019). Research. URL: <https://www.rsresearch.com/research> (дата звернення: 05.10.2019).

13. Асоціація ритейлерів України, Аналітика. URL: <https://rau.ua/en/analytics/> (дата звернення: 18.10.2019).

14. The ProConCloud Process. URL: <https://goldrattresearchlabs.com/proconcloud/> (дата звернення: 17.10.2019).

15. Goldratt Research Labs. URL: <https://goldrattresearchlabs.com/> (дата звернення: 13.11.2019).

16. Барнард А. Теорія вдалих рішень: як подолати власні обмеження. OPENMIND OCBITA, 2017. URL: <https://mind.ua/openmind/20176807-teoriya-vdalih-rishen-yak-podolati-vlasni-obmezhennya> (дата звернення: 17.10.2019).

17. HARMONY Decision Maker. Software. URL: <https://www.harmonytoc.com> (дата звернення: 17.10.2019).

References

1. Alfes, K., Shantz A., Bailey, C., & Conway, E. (2019). Perceived human resource system strength and employee reactions toward change: revisiting human resource's remit as change agent. *Human Resource Management*, 58 (3). DOI: <https://doi.org/10.1002/hrm.21948> (Accessed: 10.11.2019).

2. Tambe, P., Cappelli, P., & Yakubovich, V. (2019). Artificial intelligence in human resources management: challenges and a path forward. *California Management Review*. DOI: <https://doi.org/10.1177/0008125619867910> (Accessed: 10.11.2019).

3. Suchanek, P., & Kralova, M. (2019). Customer satisfaction, loyalty, knowledge and competitiveness in the food industry. *Economic Research*, 32 (1). DOI: <https://doi.org/10.1080/1331677X.2019.1627893> (Accessed: 25.10.2019).

4. Loianych, Ya. (2019). Yak systemno upravlyaty liudskym kapitalom [How to manage human capital systematically]. OPEN. Retrieved from: <http://open.kmbis.ua/human-capital-strategy/> (Accessed: 10.11.2019).

5. Amabile, T. M., & Kramer, S. J. (2007). Inner work life: understanding the subtext of business performance. *Harvard Business Review*, 85, 72–83. Retrieved from: <https://hbr.org/2007/05/inner-work-life-understanding-the-subtext-of-business-performance> (Accessed: 5.11.2019).

6. Barnard, A. (2018). What is Theory of Constraints (TOC)? Goldratt Research Labs. Retrieved from: [https://dralanbarnard.com/pdf/What_is_Theory_of_Constraints_\(TOC\).PDF](https://dralanbarnard.com/pdf/What_is_Theory_of_Constraints_(TOC).PDF) (Accessed: 7.10.2019).

7. Clarus Commerce (2019). Will your customers pay for a loyalty program? Premium loyalty study. Retrieved from: http://www.claruscommerce.com/wp-content/uploads/2019/07/Clarus-Commerce-Premium-Loyalty-Study-2019-Final.pdf?utm_source=site&utm_medium=thank%20you%20page (Accessed: 13.11.2019).

8. Korn Ferry (2018). Research & resources. Retrieved from: <https://www.kornferry.com/institute> (Accessed: 16.11.2019).

9. Momentum Protocol (2019). 5 customer loyalty trends in 2019. Retrieved from: <https://www.momentumprotocol.com/5-customer-loyalty-trends-in-2019> (Accessed: 24.10.2019).

10. Natorina, A. (2019). Online retailers' innovation activity: digital age. *Espacios*, 5 (35). 25–32. Retrieved from: <https://www.revistaespacios.com/a19v40n35/19403525.html> (Accessed: 16.11.2019).

11. Nielsen (2019). Total consumer report. *Navigating the trust economy in CPG*. Retrieved from: <https://www.nielsen.com/us/en/insights/report/2019/total-consumer-report-2019/> (Accessed: 13.11.2019).

12. Retail Systems Research (2019). Research. Retrieved from: <https://www.rsresearch.com/research> (Accessed: 5.10.2019).

13. The Ukrainian Retail Association (2019). Analytics. Retrieved from: <https://rau.ua/en/analytics/> (Accessed: 18.10.2019).

14. The ProConCloud Process. Retrieved from: <https://goldrattresearchlabs.com/proconcloud/> (Accessed: 17.10.2019).
15. Goldratt Research Labs. Retrieved from: <https://goldrattresearchlabs.com/> (Accessed: 13.11.2019).
16. Barnard, A. (2017). Teoriia vdalykh rishen: yak podolaty vlasni obmezhennia [The theory of successful decisions: how to overcome your limitations]. OPENMIND OSVITA. Retrieved from: <https://mind.ua/openmind/20176807-teoriya-vdali-rishen-yak-podolati-vlasni-obmezhennia> (Accessed: 17.10.2019).
17. HARMONY Decision Maker. Software. Retrieved from: <https://www.harmonytoc.com> (Accessed: 17.11.2019).

NATORINA Alona

PhD (in Economics),

Head of the International Economics, Accounting and Finance Department,

Academician Yuriy Bugay International Scientific and Technical University

Kyiv, Ukraine

RESCRIPT OF HR-MANAGEMENT ENTERPRISE: DIGITAL REALITIES

Introduction. Today, the aggressive competitive background and the irreversibility of globalization processes determine digital realities, where HR management indicates the success of offline and online business. It is determined by a steady dynamic growth of enterprises' revenues due to the expansion of new segments, rational differentiation of the target audience and a market share. Achieving the planned key metrics of business is possible only with the productive staff work, which depends on the loyalty level and the degree of involvement in management decisions.

Purposes. The purposes of the scientific article are to rescript the specifics of enterprises' HR management in digital realities, as well as to develop the proposals and recommendations for its rational organization based on increasing the staff loyalty level.

Results. The significance of rational enterprise organization and HR management in digital realities is interpreted as a result of processing fundamental scientific works of famous scientists and economists. Based on monitoring and analysis of enterprises activities that operate in the national and international markets, the key factors, which affect the staff loyalty and act as drivers of their potential growth are identified. It is reasonably proved that the set of accumulated staff competencies, as well as the degree of their involvement in the enterprise activities indicate the level of staff loyalty. A strong correlation between the level of staff loyalty, the productivity of their activities and the enterprise profitability is identified.

Originality. The methodical basis of the study is general scientific approaches (integrated and process) with the usage of scientific deduction and induction methods, as well as logical and comparative analysis. Additionally, to generate options for management HR decisions and its visualization, the HARMONY Decision Maker was used.

Conclusion. The key role of the staff loyalty for enterprises and its impact on business development are justified, including the maximum satisfaction of heterogeneous needs and preferences of customers, as well as the formation of their positive experience. It is provided recommendations regarding the use of the symbiosis model of interaction with the staff and policy management model as part of the HR-policy that provides the simultaneous build HR capacity. The scientific approach is developed regarding monitoring and systematic comparative assessment of staff, taking into account two dimensions of loyalty (axiological, axial). Implementation of the approach will help to improve HR management by updating its basic imperatives and catalyse the progressive development of the business in the context of permanent bifurcations. The basic imperatives of HR-management of Ukrainian enterprises in digital realities are formulated and recommendations on the use of the model of cross-functional interaction of staff are provided. The use of specialized software for optimizing decision-making in HR management is proposed and tested. The postulates of HR management are developed, and its implementation will guarantee the business independence from endogenous staff turbulence in digital realities.

Keywords: staff, HR management, loyalty, digital realities, HRD, cross-functional interaction.

Одержано редакцією: 01.10.2019
Прийнято до публікації: 22.12.2019

УДК 657.432

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-46-56

ПАВЛОВА Галина Євгеніївна

д.е.н., професор кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1400-7348>
g.pavlova@ukr.net

ПРИХОДЬКО Ігор Павлович

доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8630-2568>
prihodko_igor@ukr.net

ВОЛЧАНСЬКА Людмила Валентинівна

к.е.н., ст. викладач кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4362-4986>
p4tm7u@gmail.com

АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ НЕЮ

Визначено необхідність проведення аналізу дебіторської заборгованості на рівні виробничого підприємства та проаналізувати динаміку складу і структури дебіторської заборгованості підприємства узагальнюючи досвід сучасних науковців. Виявлено, що спостерігається зменшення дебіторської заборгованості за товари і послуги, що це є досить позитивною тенденцією, адже при збільшенні виручки, відбувається зменшення заборгованості, що свідчить про вдалу кредитну політику на підприємстві. Обґрунтовано доцільність надання відстрочок платежу покупцям продукції та доцільності рефінансування дебіторської заборгованості.

Ключові слова: розрахунки, підприємство, оцінка, фінансування, коефіцієнт, оборотність, відхилення, структура, актив.

Постановка проблеми. Необхідність проведення аналізу дебіторської заборгованості й ефективного управління нею зумовлена тим, що недотримання договірної та розрахункової дисциплін призводить до зростання не виправданої дебіторської заборгованості, яка впливає на нестабільність фінансового стану підприємства, а також, своєчасного її повернення та попередження безнадійних боргів.

Для функціонування підприємства досить важливе значення має управління й аналіз дебіторської заборгованості. Розглядаючи фінансовий стан підприємства, доцільно вивчати динаміку, склад, структуру, а також причини, строки існування і давності створення дебіторської заборгованості. Зрозуміло, що незалежно від причин виникнення дебіторської заборгованості уникнути її неможливо, тому підприємству необхідно шукати способи ефективного управління дебіторською заборгованістю, зокрема вдосконалення бухгалтерського обліку взаєморозрахунків, організації ефективної та дієвої системи внутрішньогосподарського контролю тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан взаєморозрахунків між підприємствами характеризується значною часткою дебіторської заборгованості за товари в їх обігових активах. Багато вчених звертали увагу на дебіторську заборгованість. Зокрема, проблемні аспекти сутності цього поняття у своїх працях розглядають Білозерцева В.С., наявність дебіторської заборгованості пов'язана з пошуком компромісного рішення між ризиком та доходністю. Її оптимальний розмір визначається порівнянням виграшів, які підприємство розраховує отримати при певному рівні інвестованих у дебіторську заборгованість коштів, з витратами, котрі воно буде нести для цього [1, с. 57]. Своєю чергою, Коваленко Д.І. стверджує, що слід зазначити динамічний характер та варіабельність дебіторської заборгованості як елементу оборотних коштів підприємства [2, с. 65]. Дубровська Є. В. стверджує, що в бухгалтерському обліку підприємств обліку дебіторської заборгованості приділяється багато уваги [3, с. 203]. Управлінням дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання цікавились фахівці-економісти В. П. Савчук і Т. Мамонт. Науковці О. Г. Лищенко та О. Ніколаєнко висловлюють свої думки щодо аналізу дебіторської заборгованості підприємства [4; 5]. Незважаючи на значний науковий внесок науковців у цій сфері, питання аналізу дебіторської заборгованості й управління нею на підприємствах є найбільш дискусійним, потребує подальших досліджень, започаткування пошуку нових підходів і напрямів та вдосконалення наявних, особливо з урахуванням специфіки діяльності підприємств.

Метою статті є наукове обґрунтування необхідності проведення аналізу дебіторської заборгованості на рівні виробничого підприємства та проаналізувати динаміку складу і структури дебіторської заборгованості підприємства узагальнюючи досвід сучасних науковців.

Викладення основного матеріалу дослідження. Аналіз складу дебіторської заборгованості починають із загальної оцінки динаміки її розміру загалом і в розрізі статей. На цьому етапі встановлюють, чи немає у складі дебіторської заборгованості сум, нереальних для стягнення. Якщо такі суми наявні, то необхідно вжити заходів щодо їх усунення.

Зовнішній аналіз стану розрахунків з дебіторами базується на даних форми № 1 «Баланс». Для внутрішнього аналізу використовуються дані аналітичного обліку, призначені для узагальнення інформації про розрахунки з дебіторами.

З метою аналізу складу і структури дебіторської заборгованості в ТОВ «Навітект» за період 2015-2017 рр. складено таблиці 1 та 2.

Таблиця 1

Склад і структура дебіторської заборгованості за 2015-2017 рр.**ТОВ «Навітект»**

№ з/п	Розрахунки з дебіторами	2015		2016		2017	
		Первісна вартість, тис. грн.	%	Первісна вартість, тис. грн.	%	Первісна вартість, тис. грн.	%
1.	Довгострокова дебіторська заборгованість	-	-	-	-	-	-
2.	Векселі одержані	-	-	-	-	-	-
3.	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	103,4	13,81	229,3	27,78	181,0	18,10
4.	Дебіторська заборгованість за розрахунками з: бюджетом	32,7	4,46	25,6	3,10	15,0	1,5
5.	за виданими авансами	-	-	-	-	-	-
6.	за нарахованими доходами	-	-	-	-	-	-
7.	із внутрішніх розрахунків	564,2	75,37	564,2	68,35	564,0	56,40
8.	Інша поточна дебіторська заборгованість	48,3	6,36	6,3	0,77	240,0	24,00
9.	Разом	748,6	100,00	825,4	100,00	1000,0	100,00

Аналізуючи дані таблиць 1 та 2 видно, що загальна сума дебіторської заборгованості ТОВ «Навітект» протягом 2015-2017 рр. збільшилась на 251,4 тис. грн., що в свою чергу відбулося за рахунок значного збільшення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 77,6 тис. грн. та іншої поточної дебіторської заборгованості на 191,7 тис. грн.

Наглядніше динаміку дебіторської заборгованості унаочнено на рис. 1.

Рис. 1. Динаміка дебіторської заборгованості в ТОВ «Навітект»

Аналіз структури дебіторської заборгованості ТОВ «Навітект» показав, що найбільша питома вага кожного року припадала на дебіторську заборгованість із внутрішніх розрахунків, зокрема у 2015 році вона становила 75,37 %, у 2016, 2017 рр. – на дебіторську заборгованість із внутрішніх розрахунків припадало відповідно 68,35 %, 56,40 %. Дані аналітичного обліку свідчать про зростання дебіторської заборгованості із внутрішніх розрахунків пояснюють збільшенням видачі позик працівникам підприємства. На другому місці знаходиться товарна дебіторська заборгованість, яка у 2016 році має найбільше значення – 27,78 %, а у 2015 році – найнижче значення (13,81 %).

Таблиця 2

Аналіз відхилень у складі та структурі дебіторської заборгованості ТОВ «Навітект» за 2015-2017 рр.

№ з/п	Вид розрахунків	Абсолютне відхилення, тис. грн.			Відносне відхилення, %		
		2016/2015	2017/2016	2017/2015	2016/2015	2017/2016	2017/2015
1	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	125,9	-48,3	77,6	221,23	78,94	175,0
2	Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	-7,1	-10,6	-17,7	78,29	58,59	48,87
3	Дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	-	-0,2	-0,2	100,00	99,96	99,96
4	Інша поточна дебіторська заборгованість	-42,0	233,7	191,7	13,04	3809,52	496,89

За 2015-2017 рр. товарна дебіторська заборгованість мала тенденцію як до збільшення так і до зменшення. У 2016 році значення дебіторської заборгованості максимальне, що обумовлено зменшення доходності діяльності, погіршенням фінансового стану покупців.

Як свідчить економічна література [4], стан дебіторської заборгованості повно характеризують два показники:

- частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі поточних активів;

– частка середньої величини дебіторської заборгованості у виручці від реалізації.

Середню величину дебіторської заборгованості розраховують за формулою середньої арифметичної, а саме (формула 1):

$$CD3 = (D3_{\text{поч.пер.}} + D3_{\text{кін.пер.}}) / 2 \quad (1)$$

Із розміром середньої дебіторської заборгованості можна ознайомитися на рис. 2.

Рис. 2. Динаміка середньої дебіторської заборгованості в ТОВ «Навітект»

Розрахуємо зазначені вище показники і отримані дані оформимо у вигляді таблиці 4. Дані для розрахунку беремо з форми № 1, форми № 2.

Таблиця 4

Характеристика стану дебіторської заборгованості ТОВ «Навітект» за 2015-2017 рр.

№ з/п	Назва показника	Значення показника, %			Відхилення, +/-		
		2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016	2017/2015
1	Поточні активи	1397,16	7066,78	2040,82	5669,62	-	746,66
2	Дебіторська заборгованість	748,6	825,4	1000,0	76,8	174,6	251,4
3	Виручка від реалізації продукції	22155,7	13029,8	81491,1	-9125,9	68461,3	59335,4
4	Середня дебіторська заборгованість	740	787	912,7	47	125,7	172,7
3	Частка дебіторської заборгованості в поточних активах	53,58	11,68	49,00	-41,90	37,72	-4,58
4	Питома вага середньої дебіторської заборгованості у виручці від реалізації	3,35	6,04	1,12	2,69	-4,92	-2,23

Отже, частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі активів ТОВ «Навітект» за період 2015-2016 скоротилася на 41,9 %, а за 2016-2017 рр. зросла на 37,72 %. Скорочення частки дебіторської заборгованості у загальній сумі поточних активів характеризує стан дебіторської заборгованості позитивно, а у 2017 році спостерігається негативна тенденція. Можна сказати, що призупинився процес перетворення дебіторської заборгованості в грошові кошти.

Для оцінки оборотності дебіторської заборгованості розрахуємо коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (табл. 5), який визначається як відношення виручки від реалізації продукції до середньорічної дебіторської заборгованості.

Таблиця 5

Аналіз показників оборотності дебіторської заборгованості ТОВ «Навітект»

Показники	2015	2016	2017	Відхилення			
				2016/2015		2017/2016	
				(+,-)	(%)	(+,-)	(%)
Чистий дохід від реалізації	22155,7	13029,8	81491,1	-9125,9	58,8	68461,3	625,4
Середньорічна вартість	748,6	825,4	1000,0	76,8	110,3	174,6	121,2
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	29,6	15,8	81,5	-13,8	53,4	65,7	515,8

Аналіз показників оборотності дебіторської заборгованості дозволяє стверджувати, що протягом 2015-2016 рр. спостерігається стійка тенденція до його зменшення: у 2015 р. він зменшився з 29,6 до 15,8 оборотів, а у 2017 р. – збільшився до 81,5 оборотів. За цим показником судять, скільки разів у середньому протягом звітного періоду дебіторська заборгованість перетворюється в кошти, тобто погашається.

У результаті параметричного аналізу було виявлено позитивні тенденції показника оборотності дебіторської заборгованості. Тому проведемо факторний аналіз даного показника.

Вплив факторів на коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості визначимо методом відносних різниць.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (результуючий показник – Y), визначається як відношення чистої виручки від реалізації (X1) до середньорічної суми дебіторської заборгованості (X2). Тому факторна модель за 2016-2017 рр. має вигляд: $Y = X1 / X2$ [3, с. 338].

– вплив зміни чистої виручки від реалізації на коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:

$$\Delta Y_{x_1} = \frac{Tp^{x_1} - 100}{100} \times y_0 = \frac{625,4 - 100}{100} \times 15,8 = 83,01$$

– вплив зміни середньорічної суми дебіторської заборгованості на коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:

$$\Delta Y_{x_2} = \frac{Tp^y - Tp^{x_1}}{100} \times y_0 = \frac{515,8 - 625,4}{100} \times 15,8 = -17,3$$

Загальний вплив факторів: $83,01 - 17,3 = 65,7$, що відповідає абсолютній зміні показника. Отже, збільшення виручки від реалізації призвело до збільшення коефіцієнта на 83,01, а збільшення середньорічної суми дебіторської заборгованості – до зменшення коефіцієнта на 17,3.

Проведемо кореляційно-регресійний аналіз залежності дебіторської заборгованості від чистої виручки від реалізації продукції. Для даного аналізу потрібно скористатися такими формами фінансової звітності, як Баланс і Звіт про фінансові результати досліджуваного підприємства.

Для визначення залежності між даними показниками скористаємось формулою 2:

$$\hat{Y}_x = a_0 + a_1 x, \quad (2)$$

Де $\hat{Y}_x$ – вирівняне значення суми дебіторської заборгованості;

x – чиста виручка від реалізації;

a_0, a_1 – шукані параметри.

Таблиця 6

Розрахункова таблиця для обчислення показників кореляції

Роки	Чиста виручка від реалізації, тис. грн. (X)	Дебіторська заборгованість, тис. грн. (Y)	Розрахункові дані			
			x^2	y^2	xy	$\hat{Y}_x = 735,24 + 0,00316 x$
2015	22155,7	748,6	490875042,49	560401,96	16585757,02	805,252
2016	13029,8	825,4	169775688,04	681285,16	10754796,92	776,4142
2017	81491,1	1000	6640799379,21	1000000	814911000	992,7519
Разом	116676,6	2574	7301450109,74	2241687,12	108831653,94	2574,42

Параметри рівняння зв'язку визначимо способом найменших квадратів зведеної системи двох рівнянь з двома невідомими:

$$\begin{cases} \sum y = na_0 + a_1 \sum x \\ \sum xy = a_0 \sum x + a_1 \sum x^2 \end{cases} \quad (3)$$

Розв'язавши дану систему рівнянь, знайдемо параметри:

$$a_0 = \frac{\sum x^2 \sum y - \sum x \sum xy}{n \sum x^2 - \sum x \sum x} ; \quad (4)$$

$$a_1 = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - \sum x \sum x} . \quad (5)$$

Визначимо параметри:

$$a_0 = 735,24; \quad a_1 = 0,00316;$$

Тоді лінійне рівняння зв'язку між чистою виручкою від реалізації та дебіторською заборгованістю має вигляд:

$$\hat{Y}_x = 735,24 + 0,00316 x$$

Послідовно підставляючи в дане рівняння значення факторної ознаки x , отримаємо теоретичні значення результативної ознаки $\hat{Y}_x$.

Рис. 3. Графік залежності дебіторської заборгованості від чистої виручки від реалізації

Побудувавши лінію тренду, визначили, що коефіцієнт детермінації дорівнює $R = r^2 =$

0,952.

Це означає, що між дебіторською заборгованістю і чистою виручкою від реалізації існує тісний прямий зв'язок. Отже, зміни дебіторської заборгованості на 95,2% залежать від чистої виручки від реалізації.

У процесі управління дебіторською заборгованістю вирішуються такі задачі:

- визначення обсягу інвестицій у дебіторську заборгованість по комерційному і споживчому кредиту;
- формування принципів і умов кредитної політики по відношенню до покупців продукції;
- визначення складу потенційних дебіторів;
- забезпечення інкасації дебіторської заборгованості;
- прискорення платежів за допомогою сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості.

Іноді помилково вважають, що задача управління дебіторською заборгованістю зводиться лише до збалансування її розмірів з кредиторською заборгованістю підприємства. Насправді, зовсім недостатньо, щоб сума дебіторської заборгованості не перевищувала суму кредиторської заборгованості. Адже підприємство зобов'язано розрахуватися по своїх боргах перед кредиторами незалежно від того, отримує воно борги від своїх дебіторів чи ні.

Більш принципове значення з точки зору фінансового менеджменту має забезпечення доброякісної дебіторської заборгованості та прискорення її оборотності.

Обґрунтовуючи доцільність надання відстрочок платежу покупцям продукції, необхідно оцінити, яким чином збільшення інвестицій у дебіторську заборгованість вплине на:

- загальний рівень дебіторської заборгованості підприємства (її питому вагу у сукупних оборотних активах);
- коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості (її питому вагу у загальній дебіторській заборгованості);
- середній період інкасації та кількість оборотів дебіторської заборгованості;
- розмір додаткових доходів, поточних витрат і прямих фінансових втрат.

У процесі прийняття рішень щодо надання комерційного кредиту покупцям продукції необхідно зважити всі плюси і мінуси такої тактики та визначити загальний ефект від інвестування коштів у дебіторську заборгованість.

До переваг широкого застосування кредитної політики у відношеннях з покупцями продукції слід віднести збільшення реалізації продукції та збільшення доходів і прибутку підприємства в умовах високої ринкової конкуренції.

Недоліками кредитної політики є:

- можливе виникнення безнадійної дебіторської заборгованості;
- додаткові фінансові втрати у випадку залучення короткострокових банківських кредитів для компенсації дебіторської заборгованості;
- можливі (альтернативні) витрати за умови відволікання грошових коштів з обороту.

Залежно від рівня доходності та ризику застосовуються різні стратегії кредитної політики: консервативна, поміркована та агресивна (табл. 7).

Вибір конкретного типу кредитної політики повинен здійснюватися з урахуванням:

- платоспроможності покупців;
- кон'юнктури на ринку готової продукції;
- потенційних можливостей нарощення обсягів її виробництва при розширенні обсягів її реалізації за рахунок надання відстрочок платежів;
- правових засад стягнення дебіторської заборгованості;
- фінансових можливостей інвестування коштів у дебіторську заборгованість з відповідним вилученням їх з обороту;
- допустимого рівня ризику.

Таблиця 7

Характерні особливості окремих типів кредитної політики підприємства по відношенню до його покупців

Тип кредитної політики	Механізм реалізації	Можливі негативні наслідки
Консервативна (жорстка) кредитна політика	<ul style="list-style-type: none"> – скорочення кола покупців продукції в кредит за рахунок виключення груп підвищеного ризику; – мінімізація строків надання відстрочок платежів; – мінімізація розміру комерційного кредиту; – встановлення жорстких умов надання кредиту; – підвищення вартості комерційного кредиту; – жорстка процедура інкасації дебіторської заборгованості. 	<ul style="list-style-type: none"> – ускладнюється формування стійких господарських зв'язків з покупцями продукції; – повільніше зростають обсяги діяльності в умовах низького попиту на продукцію.
Поміркована (зважена) кредитна політика	<ul style="list-style-type: none"> – підтримка середнього рівня ризику при продажу в кредит; – встановлення зважених умов проведення кредитної політики. 	– практично відсутні.
Агресивна (ліберальна) кредитна політика	<ul style="list-style-type: none"> – розширення складу дебіторів за рахунок більш ризикових груп; – збільшення строків надання відстрочки платежів; – збільшення розміру наданого кредиту; – зниження вартості надання кредиту; – пом'якшення умов повернення дебіторської заборгованості (можливість її пролонгації). 	<ul style="list-style-type: none"> – може призвести до надмірного вилучення фінансових ресурсів; – існує загроза зниження платоспроможності; – можливе збільшення витрат по стягненню боргів; – зменшення рентабельності активів.

Важливим моментом в управлінні дебіторською заборгованістю є підвищення її якості. Досягти цієї мети управління можна шляхом:

- всебічної оцінки фінансового стану потенційних кредиторів, їх платоспроможності, репутації, терміну існування, кон'юнктурної стадії в галузі, де партнери здійснюють свою діяльність;
- диверсифікації клієнтури;
- визначення максимальної суми боргу в цілому та на одного клієнта (лімітування дебіторської заборгованості);
- використання різних форм забезпечення повернення боргу (застава, страхування, гарантії банків або третіх осіб, оформлення забезпеченням векселем);
- підвищення дієвості штрафних санкцій по відношенню до боржників.

В процесі управління дебіторською заборгованістю з метою прискорення розрахунків доцільно використовувати сучасні форми рефінансування [3].

Під рефінансуванням розуміють переведення дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів підприємства (грошові кошти або високоліквідні цінні папери) з метою прискорення розрахунків.

До основних форм рефінансування дебіторської заборгованості можна віднести: спонтанне фінансування, факторинг, облік векселів або їх продаж на фондовому ринку, форфейтинг.

Незалежно від видів операції рефінансування, її використання базується на єдиних принципах:

- загальні витрати на рефінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток

від використання вивільнених коштів у господарському обороті;

- витрати на рефінансування не повинні перевищувати вартості короткострокових кредитів для підтримки платоспроможності підприємства до інкасації дебіторської заборгованості;

- витрати на рефінансування не повинні перевищувати інфляційні витрати у випадку затримки платежів.

Виходячи з вищезазначених принципів, важливим моментом в процесі обґрунтування доцільності рефінансування дебіторської заборгованості є визначення загальних витрат або ціни рефінансування. Розглянемо особливості її формування для окремих способів рефінансування [5].

- спонтанне рефінансування є найбільш поширеною формою прискорення розрахунків і полягає в наданні цінової знижки покупцям продукції за дострокові розрахунки. Розмір встановленої знижки з ціни продукції є ціною спонтанного рефінансування для підприємства-продавця у випадку, якщо клієнт скористається наданою знижкою. Для покупця продукції розмір цінової знижки характеризує вартість комерційного кредиту.

- факторинг полягає у переуступці банку або факторинговій компанії права на отримання грошових коштів по платіжних документах за поставлену продукцію. В подальшому борги з покупців стягує вже банк або факторингова компанія, але якщо з боку продавця порушені договірні зобов'язання (наприклад, якість не відповідає умовам договору поставки), весь ризик по стягненню боргів знову переходить до самого підприємства. Ціна рефінансування за допомогою факторингових послуг складається з комісійної винагороди та процентної ставки за використання кредитних ресурсів. При цьому потрібно враховувати, що в момент оформлення договору факторингу фактор оплачує не більше 80% від загальної суми боргів, а остаточні розрахунки здійснюються тільки після повного надходження коштів від платника.

- облік векселя, або його продаж на фондовому ринку (у випадку, якщо дебіторська заборгованість оформлена забезпеченим векселем). При цій формі рефінансування вексель продається банку з дисконтом (знижкою з ціни). У випадку, якщо вексель продається на фондовому ринку, загальні витрати по рефінансуванню складаються із виплаченої біржовим посередникам комісійної винагороди та можливої курсової різниці при продажу векселя по ціні, меншій від номіналу.

- форфейтинг полягає у трансформації комерційного кредиту в банківський кредит. В цьому випадку продаж боргу, оформленого оборотними документами (перевідним векселем або перевідним акредитивом), здійснюється на умовах відмови (або форфейтингу) банку від регресу вимог на кредитора (продавця продукції) у випадку, якщо боржник (покупець) виявився неплатоспроможним. Але для того, щоб зменшити ризик можливих втрат при неповерненні частини боргу, банк вимагає значну знижку з ціни (дисконт). Розмір цього дисконту і виступає ціною рефінансування дебіторської заборгованості за допомогою форфейтинга. Найчастіше форфейтинг використовується при експортних операціях.

Висновки. Після проведеного кореляційно-регресійного аналізу на ТОВ «Навітект» встановлено тісний та прямий зв'язок між дебіторською заборгованістю та виручкою від реалізації продукції. Знайдено критерій, за якого темпи зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги не будуть випереджати темпи зростання чистої виручки від реалізації наданих послуг. За таких умов господарювання товариство буде зберігати свою платоспроможність. З метою управління дебіторською заборгованістю на даному підприємстві слід використовувати систему управління дебіторською заборгованістю, яка буде включати такі заходи як кредитна політика та методи управління своєчасністю оплати. Запровадження на ТОВ «Навітект» системи управління дебіторською заборгованістю, дасть змогу ефективно управляти поточною дебіторською заборгованістю, не допускаючи при цьому ті перетворення в інші види дебіторської заборгованості, які призводять до погіршення фінансового стану підприємства.

Список використаних джерел

1. Белозерцев В.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств оптової торгівлі. *Вісник Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара*. 2010. № 10. С. 56–58.
2. Коваленко Д.І. Удосконалення розрахунку оптимального розміру дебіторської заборгованості підприємств легкої промисловості України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 16. С. 65–69.
3. Дубровська Є. В. Дослідження сутності поняття «дебіторська заборгованість». *Вісник Сумського державного університету*. 2009. № 2. С. 202–205.
4. Лищенко О. Г., Бескота Г. М. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. *Держава і регіон*. 2009. № 1. С. 114–117.
5. Ніколаєнко, О. Деякі аспекти аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання. *Підприємство, господарство і право*. 2004. № 7. С. 141–145.

References

1. Belyzertsev, V. S. (2010). Problems of receivables of enterprises of wholesale trade. *Bulletin of the Dnipropetrovsk National University*, 10, 56–58.
2. Kovalenko, D. I. (2010). Improvement of calculation of the optimum size of receivables of light industry enterprises of Ukrain. *Investment: Practice and experience*, 16, 65–69.
3. Dubrovs'ka, Ye. V. (2009). Research on the essence of the concept of "accounts receivable". *Visnyk Sums'koho derzhavnoho universytetu. Ser. Ekonomika*, 2, 202–205.
4. Lyshchenko, O. H., Beskota, H. M. (2009). Analysis of accounts receivable in the enterprise management system. *Derzhava i rehion*, 1, 114–117.
5. Nikolayenko, O. (2004). Some aspects of the analysis of receivables of economic entities. *Pidpryyemstvo, hospodarstvo i pravo*, 7, 141–145.

PAVLOVA Halyna

Doctor of Economics, Professor of accounting, taxation and management of financial and economic security, Dnipro State Agrarian University of Economics, Dnipro, Ukraine

PRIKHODKO Igor

Doctor of Science in State University, Professor, Head of the Department of accounting, taxation and management of financial and economic security, Dnipro State Agrarian University of Economics, Dnipro, Ukraine

VOLCHANS'KA Liudmyla

Candidate of Economic Sciences, senior lecturer of accounting, taxation and management of financial and economic security, Dnipro State Agrarian University of Economics, Dnipro, Ukraine

ANALYSIS OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND IMPROVING THE MANAGEMENT PROCESS

Introduction. Management and analysis of receivables are of considerable importance for the operation of the enterprise. Considering the financial situation of the enterprise it is advisable to study the dynamics, composition, structure, as well as reasons, terms of existence and limitation of the creation of receivables. It is clear that regardless of the reasons of receivables, it is impossible to avoid it, so the company needs to look for ways of effective Receivables management, in particular, accounting improvement and efficient system of internal economic control, etc.

Purpose. There is a scientific substantiation of the necessity of analysis of accounts receivable at the

level of production enterprise and analyze the dynamics of accounts and structure of receivables of the enterprise summarizing the experience of modern scientists.

Methods. When writing the article and for reliability of conclusions and results the following methods were applied: systematic approach – to define the essence and content of socio-economic categories: "Receivables", "calculations", "debtors", "control" and Other, analysis of the special impact of receivables on the enterprise, as well as analysis of consequences arising from violation of normal turnover of funds in the enterprise, method of observation – investigation of payment process or write-off of receivables Documentation regarding receivables for goods, works and services.

Results. Analysis of receivables Warehouse begin with overall estimation of its size dynamics in general and in the context of articles. At this stage, there are no amounts of receivables that are unrealistic for foreclosure. If such amounts are present, it is necessary to take steps to correct them. External analysis of settlement status with debtors is based on data of form No 1 «Balance». For internal analysis using Analytical Accounting data is used for generalization of information about calculations with debtors. Analysis of receivables structure of production enterprise showed that the biggest share of each year accounted for receivables from internal settlements, in particular in 2015, it was 75.37%, in 2016, 2017 pp. – Accounts receivable from internal settlements accounted for 68.35%, 56.40% respectively. Analytical Accounting data indicate the growth of receivables from internal settlements explain the increase in loan issuance to employees of the enterprise. Analytical Accounting data indicate the growth of receivables from internal settlements explain the increase in loan issuance to employees of the enterprise. In second place there is commodity accounts receivable, which in 2016 is the highest value-27.78%, and in 2015 – the lowest value (13.81%). The following tasks are solved in the process of debtor's debts management:

- Determination of the amount of investment in receivables on commercial and consumer credit;
- Formation of principles and conditions of credit policy in relation to buyers of products; – determination of potential debtors;
- Provision of encashment Receivables;
- Speeding up payments with the help of modern forms of receivables refinancing.

In fact, it is not enough that the amount of receivables do not exceeded the amount of the Accounts payable. After all, an enterprise is obliged pay in its debts to the creditors irrespective of whether it receives debts from its debtors or not.

Originality. The criterion was found, in which the growth of accounts receivable for goods, works and services will not outpace the growth of net proceeds from the sale of provided services. Under such conditions, the company will maintain its solvency.

Conclusion. In order to manage the receivables on the enterprise, it is necessary to use the Receivables Management system, which will include such measures as credit policy and payment management methods. Introduction of the debtor's debt management system into the production enterprise will allow to manage the current accounts receivable efficiently, while avoiding those transformations to other types of receivables. Which lead to deterioration of the financial condition of the enterprise.

Keywords: settlements, company, valuation, financing, coefficient, turnover, deviation, structure, asset.

Одержано редакцією: 07.10.2019
Прийнято до публікації: 20.12.2019

УДК: 005.336.1:35.073.53(477+100)
DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-57-65

ЛОПУШИНСЬКА Олена В'ячеславівна
аспірант кафедри менеджменту,
Полтавська державна аграрна академія,
м. Полтава, Україна
ORCID ID <https://orcid.org/0000-0001-5201-9027>
lopushinskay@ukr.net

СУЧАСНИЙ СТАН НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ В УКРАЇНІ І СВІТІ

Наукову статтю присвячено вивченню сучасного стану нормативно-правового забезпечення управління ресурсозбереженням України і дослідженню досвіду розвинених країн світу в цьому питанні. Було проведено аналіз показників енергоємності ВВП України і інших країн світу, які мають мінімальні і максимальні значення даного показника, розраховано темп росту протягом останніх років, графічно зображено динаміку даного показника у відношенні до середнього світового значення. Крім цього, було визначено динаміку показників виробництва і споживання енергії в Україні за 2010-2018 роки. У результаті цього дослідження виявлено, що Україна посіла 1 місце в світі за показником енергоємності ВВП. Лідерами за енергоємністю ВВП є також Росія, Казахстан, Канада, тощо. Найнижчий показник спостерігається в країнах ЄС, а також Туреччини і Японії. Одним із важливих засобів зменшення ресурсозалежності держави і покращення показників ефективності використання ресурсів є державне регулювання. В сучасних економічних умовах ще більшого значення набуває необхідність вдосконалення чинної нормативно-правової бази. Саме тому особливу увагу в статті приділено вивченню нормативно-правової бази в сфері регулювання управління ресурсозбереженням в Україні і країнах ЄС, оскільки саме ці держави мають найкращі показники енергоємності ВВП.

Ключові слова: ресурсозбереження, управління ресурсозбереженням, енергоємність ВВП, енергоефективність, нормативно-правова база, управління ресурсозберігаючим розвитком, ресурсоспоживання, ресурсоефективність.

Постановка проблеми. Досвід державного регулювання в питаннях управління ресурсозбереженням доводить, що органи виконавчої влади не забезпечують достатній рівень впливу на ефективність використання ресурсів суб'єктами господарювання. Основним завданнями цих органів є реалізація державної політики щодо забезпечення економічного зростання у відповідній галузі або регіоні. Отже, питанням управління ресурсозбереженням цими органами не надається достатньої уваги. Посилення державного впливу у сфері управління ресурсозбереженням за рахунок розробки дієвої нормативно-правової бази дозволить: підвищити ефективність споживання всіх видів ресурсів; знизити енергоємність ВВП; прискорити здійснення структурної перебудови економіки України; посилити економічну безпеку країни; підвищити конкурентоспроможність продукції українських виробників на світових ринках; збільшити привабливість інвестиційного клімату; покращити екологічний стан; забезпечити сталий розвиток країни. Саме тому питання дослідження нормативно-правової бази в сфері управління ресурсозбереженням сьогодні є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретико-методологічних та практичних аспектів управління ресурсозбереженням на рівні підприємства і країни в цілому належить таким вітчизняним і зарубіжним науковцям, як Бараннік В., Стоян О., Carragher V., O'Regan B., Peters M., Moles R., Cruz-Lovera C., Perea-Moreno A., Cruz-Fernandez J., Alvarez-Bermejo J., Manzano-Agugliaro F. та ін. Проте більшість розробок стосуються ресурсозбереження в цілому, а управлінський аспект цього процесу не достатньо розглянутий. Ресурсозберігаючий розвиток підприємства взагалі більшість науковців розглядають в контексті інноваційного розвитку підприємства. Крім того, існує ряд суперечностей в розумінні участі держави в питаннях управління ресурсозберігаючим

розвитком підприємства і країни в цілому. Розв'язанню цих суперечностей може сприяти вивчення зарубіжного досвіду створення нормативно-правового забезпечення регулювання питань управління ресурсозбереженням, висвітленню якого в сучасних наукових публікаціях приділено недостатньо уваги.

Метою статті є визначення та аналіз основних показників ресурсоефективності України, порівняння цих даних з показниками інших країн світу, систематизація нормативно-правової бази, що регулює питання управління ресурсозбереженням на мікро- і макрорівнях як в Україні, так і в провідних країнах світу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Досягнення високого рівня енергоефективності посідає важливе місце з-поміж основних завдань як для окремих підприємств, так і для національної економіки в цілому. До основних чинників, які зумовлюють необхідність підвищення рівня енергоефективності на макро- і мікрорівнях, можна віднести: забезпечення енергетичної безпеки, передусім такого її складника, як енергетична незалежність; обмеження негативного екологічного впливу енерговиробництва та енергоспоживання; підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому і міжнародному ринках. За всі роки незалежності рішучих кроків на шляху забезпечення прийнятно високого рівня енергоефективності в нашій країні майже не здійснено: Україна як відставала за цим критерієм від провідних країн світу, так і відстає [1].

Одним із основних показників при визначенні енергоефективності економіки країни є енергоемність ВВП. Він є узагальнюючим макроекономічним показником, що характеризує рівень витрат енергетичних ресурсів на одиницю виробленого ВВП. За даними 2018 року, Україна посіла 1 місце в світі за показником енергоемності ВВП. Лідерами за енергоемністю ВВП є також Росія, Казахстан, Канада, тощо. Найнижчий показник спостерігається в країнах ЄС (Франція, Німеччина, Польща, Великобританія та інші), а також Туреччини і Японії. Рівень енергоемності ВВП в США майже збігається з середнім показником у світі (табл. 1).

Таблиця 1

Енергоемність ВВП різних країн світу за 2010-2018 рр., кое/\$2015р

Країна	Енергоемність ВВП, кое/\$2015р									Темп росту 2018 до 2017 рр., %
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Україна	0,346	0,314	0,303	0,387	0,28	0,273	0,271	0,25	0,238	95,2
Росія	0,207	0,206	0,204	0,195	0,195	0,196	0,203	0,211	0,215	101,9
Казахстан	0,198	0,206	0,188	0,196	0,177	0,178	0,184	0,181	0,181	100,0
Канада	0,184	0,181	0,178	0,177	0,177	0,175	0,173	0,174	0,176	101,1
Великобританія	0,083	0,076	0,077	0,074	0,066	0,067	0,065	0,063	0,062	98,4
Туреччина	0,077	0,074	0,073	0,067	0,068	0,066	0,068	0,068	0,066	97,1
Японія	0,102	0,094	0,091	0,089	0,086	0,084	0,082	0,081	0,079	97,5
США	0,136	0,133	0,127	0,128	0,126	0,121	0,118	0,116	0,117	100,9
Франція	0,102	0,097	0,097	0,096	0,092	0,92	0,089	0,087	0,086	98,9
Німеччина	0,091	0,083	0,083	0,084	0,08	0,079	0,078	0,077	0,072	93,5
Польща	0,116	0,111	0,105	0,104	0,097	0,094	0,096	0,097	0,097	100,0
Світ	0,134	0,131	0,128	0,126	0,123	0,12	0,117	0,115	0,114	99,1

Джерело: складено автором на основі [2]

Енергоемність ВВП в 2018 році по відношенню до 2017 року в Україні зменшилася на 5%, що є досить непоганим результатом. В цілому в світі даний показник зменшився на 1%. В решті досліджуваних країн суттєвих змін показник не зазнав, за виключенням Німеччини, де енергоемність ВВП зменшилась на 6%.

Отже, значення показника енергоемності ВВП в Україні протягом 2010-2018 років перевищувало середнє значення в світі вдвічі. Різке зростання відбулось в 2013 році, проте

протягом наступних років спостерігаємо позитивну динаміку зменшення даного показника (рис. 1).

Рис. 1. Динаміка енергоємності ВВП в Україні і світі за 2010-2018 рр.

Джерело: сформовано автором на основі [2]

Особливе значення для енергетичної безпеки держави має співвідношення виробництва та споживання енергії. Протягом 2010-2018 років в Україні спостерігається поступове зменшення як виробництва, так і споживання енергії (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка показників виробництва і споживання енергії в Україні за 2010-2018 роки, Мтоє

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Споживання енергії, Мтоє	132	126	122	116	106	93	94	89	88
Виробництво енергії, Мтоє	79	86	85	86	77	64	66	58	58

Джерело: складено автором на основі [2]

Різке зменшення виробництва та споживання енергії спостерігається протягом 2014-2015 років (рис. 2). Це пов'язано з втратою контролю над АРК Крим та частиною Донбасу.

Рис. 2. Динаміка показників виробництва і споживання енергії в Україні за 2010-2018 рр.

Джерело: сформовано автором на основі [2].

Одним із важливих засобів зменшення ресурсозалежності держави і покращення показників ефективності використання ресурсів є державне регулювання. В сучасних економічних умовах ще більшого значення набуває необхідність вдосконалення чинної

нормативно-правової бази, завершення інституційних перетворень, формулювання комплексного бачення механізму державного регулювання відновлювальної енергетики, його теоретичного обґрунтування та формулювання [3].

Нормативно-правове забезпечення управління ресурсозбереженням і ресурсозберігаючим розвитком підприємств переробної галузі – це правові механізми, що забезпечують регулювання використання ресурсів на національному та світовому рівнях. Ці механізми бувають примусовими й обов'язковими до виконання та рекомендаційними.

Досвід розвинених країн свідчить, що програмно-цільовий метод управління ресурсозбереженням є найбільш ефективним. Він широко використовується в США, Канаді, Великобританії, Німеччині, Франції, Південній Кореї та інших країнах, де щорічно реалізуються цільові державні та, зокрема, бюджетні програми ресурсозбереження. Програма ірландського уряду «Наша стале майбутнє» пропонує заходи, зосереджені на сталому споживанні, виробництві та громадах. Програма містить перелік з більше ніж 90 дій уряду, спрямованих на перехід на економне і раціональне споживання ресурсів [4].

Сьогодні в провідних країнах світу значну увагу приділяють розробці нормативно-правової і дорадчої бази в питаннях енергоефективності і ресурсозбереження (табл. 3).

Таблиця 3

**Документи, що регламентують сферу управління ресурсозбереженням
на світовому рівні**

Назва організації	Назва документу	Зміст
Міжнародне Енергетичне Агентство (МЕА)	World Energy Outlook-2017 (WEO-2017)	Прогнози щодо попиту та пропозиції енергії до 2040 р. на основі окремих сценаріїв. Прогнози супроводжуються докладним аналізом їх впливу на сектор енергетики, включаючи інвестиції, а також наслідки для енергетичної безпеки та навколишнього середовища.
ООН	«Цілі сталого розвитку»	Ключові напрямки розвитку країн, що були ухвалені на Саміті ООН зі сталого розвитку. Вони замінили Цілі розвитку тисячоліття, термін яких закінчився наприкінці 2015 року. ЦСР ухвалені на період від 2015 до 2030 року і нараховують 17 глобальних цілей, яким відповідають 169 завдань.
ООН	Рамкова конвенція про зміни клімату (UNFCCC)	Впровадження заходів по запобіганню змінам клімату на 2021 – 2030 рр., а також необхідність забезпечення загального доступу до недорогого, надійного, стійкого і сучасного енергопостачання.
Міжнародна організація по стандартизації	Міжнародні стандарти енергетичного менеджменту ISO 50001:2011	Вимоги до системи енергоменеджменту на міжнародному рівні, які раніше формувалися національними стандартами ряду країн. Створює основу для інтеграції енергоефективності в практику управління підприємством (організацією, установою). Впровадження вимог стандарту спрямовано на забезпечення раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів на підприємствах, що дозволяє значно оптимізувати обсяги енерговитрат, визначати пріоритетність впровадження нових енергозберігаючих технологій тощо.
Єврокомісія ЄС	План дій з енергоефективності	Передбачається зниження середньорічного споживання енергоресурсів на виробництво одиниці продукції до 2020 р. на 20 % із щорічним темпом зниження на 1,5 %.
Єврокомісія ЄС	«План енергоефективності - 2011»	Передбачено вдосконалення систем використання енергоресурсів із встановленням обов'язкових вимог щодо відповідного рівня енергоефективності
Європейський парламент	Директива 2012/27/ЄС з енергетичної ефективності	Встановлює загальні заходи з підвищення енергоефективності в рамках ЄС, визначає правила, спрямовані на усунення бар'єрів на ринку енергоносіїв, що перешкоджає підвищенню ефективності використання енергії.
Європейський парламент	Стратегія ЄС у сфері опалення та кондиціонування	Основними пріоритетами якої визначено підвищення енергоефективності та декарбонізації діючих і споруджуваних будівель в усіх галузях економіки.

Продовження таблиці 3

Європейський парламент	Директива з енергоспоживання будівель – Directive 2010/31/ЄС	Основним завданням EPBD визначено забезпечення створення на національному рівні бази для підвищення енергетичної ефективності будівель з установленням ряду кількісних показників енергоспоживання та енергоефективності для: новоспуджених будівель; існуючих будівель; інженерних систем будівель; будівельних матеріалів і конструкцій.
Європейський парламент	Директива з екологічних вимог до енергоспоживчої продукції 2009/125/ЄС	Визначає вимоги з екодизайну для енергоспоживчих продуктів. Містить вимоги до всієї продукції, яка споживає енергію або впливає на зміну обсягів споживання енергії. Інформація, що стосується екологічних характеристик продуктів та енергетичної ефективності, має бути розміщена на самому продукті, якщо це можливо, оскільки це дозволить споживачам порівнювати різні прилади перед їх придбанням. Директива по екодизайну ґрунтується на тому, що до 80% надлишкового енергоспоживання можна уникнути ще на етапі проектування того чи іншого виду продукції.
Європейський парламент	Директива з маркування продукції класом енергетичної ефективності 2010/30/ЄС (Energy Labelling Directive)	Містить вимоги до продукції, яка впливає на рівень енергоспоживання будівель, включаючи елементи системи опалення, приводи, насоси, вентилятори, лампи освітлення та інше обладнання інженерних систем
Європейський парламент	Директива 2003/96/ЄС про реструктуризацію системи Співтовариства з оподаткування продуктів енергії та електроенергії	Визначено загальні умови оподаткування на енергоносії та електроенергію. Зі спожитого обсягу енергоносіїв та електроенергії сплачується податок, якщо вони використовуються в якості автомобільного палива або для обігріву, і не сплачується за умови їх використання в якості сировини або для хімічного відновлення, або електролітичних і металургійних процесів. На основі цього принципу, Директивою встановлено мінімальні ставки для оподаткування на автомобільне паливо, автомобільне паливо для промислового або комерційного використання, паливо для опалення та електроенергію
Європейський парламент	Директива щодо збільшення частки використання поновлюваних джерел енергії 2009/28/ЄС (The Directive on the promotion of the use of Energy from Renewable Sources)	Основні положення спрямовано на реалізацію заходів з підвищення обсягів використання поновлюваних джерел енергії. Країни-члени ЄС визначають свої національні цілі, для досягнення спільної мети до 2020 р. – 20% енергії з поновлювальних джерел у валовому кінцевому споживанні енергії країнами ЄС та обов'язкового мінімуму у 10% для всіх країн-членів у споживанні біопалива транспортним сектором.

Джерело: сформовано автором на основі [5; 6; 7].

Законодавчі засади ресурсозбереження та ресурсоефективності в Україні визначаються Верховною Радою України. Кабінет Міністрів України здійснює державне управління у сфері ресурсозбереження. Формування державної політики у сфері забезпечення ефективного використання ресурсів, ресурсозбереження, використання поновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива і здійснення моніторингу їх застосування забезпечує Центральний орган виконавчої влади – Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України (Держенергоефективності), яке розробляє, погоджує та здійснює контроль за виконанням державних цільових програм у сфері енергетичної ефективності; забезпечує створення та функціонування енергетичного аудиту, запровадження енергетичного менеджменту; розробляє пропозиції щодо впровадження механізму стимулювання енергозбереження тощо [6].

Інші центральні органи виконавчої влади здійснюють у встановленому порядку підготовку пропозицій щодо реалізації у відповідній галузі економіки державної політики у

сфері управління ресурсозбереженням, створюють організаційно-економічні механізми підтримки її реалізації тощо. Органи місцевого самоврядування відповідно до їх компетенції затверджують місцеві програми ресурсоефективності; створюють місцеві фонди для фінансової підтримки ресурсоефективних програм, проектів та заходів; визначають кошти місцевих бюджетів для фінансової підтримки місцевих програм ресурсоефективності [6].

Основні документи з питань управління енергозбереженням систематизовано в табл. 4.

Таблиця 4

Основні документи, що регулюють питання управління ресурсозбереженням в Україні

№	Назва документу, ким і коли затверджений	Зміст
1	Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», Указом Президента України від 12.01.2015 р. №5/2015	Зниження енергомосткості ВВП на 20% до кінця 2020 р. шляхом переходу до використання енергоефективних технологій та обладнання; енергоощадне використання та споживання енергоресурсів із впровадженням інноваційних технологій; забезпечення 100% обов'язкового комерційного обліку споживання енергоресурсів; реалізацію проектів з використанням альтернативних джерел енергії тощо
2	Стратегія національної безпеки України, Указом Президента України від 26.05.2015 р. №287/2015	Віднесення до основних пріоритетів енергетичної безпеки – підвищення енергетичної ефективності та забезпечення енергозбереження, а також диверсифікацію джерел і маршрутів енергопостачання.
3	Національний план дій з енергоефективності на період до 2020 року, Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 25.11.2015 р. №1228-р	Стратегічний документ, яким запроваджено європейську практику середньострокового планування державної політики у сфері енергоефективності
4	Державна цільова економічна програма енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010 – 2020 роки, Постановою Кабінету Міністрів України від 1.03.2010 р. №243	Метою Програми є: створення умов для наближення енергоємності ВВП України до рівня розвинутих країн та стандартів Європейського Союзу, зниження рівня енергоємності ВВП протягом строку дії Програми на 20% порівняно з 2008 р. (щороку на 3,3%), підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів і посилення конкурентоспроможності національної економіки тощо.
5	Закон України від 09.04.2015 р. №327-VIII (у редакції від 23.03.2017 р.) «Про запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації»	Визначено правові та економічні засади здійснення енергосервісу для підвищення енергетичної ефективності об'єктів державної та комунальної власності через комплекс технічних та організаційних енергозберігаючих (енергоефективних) та інших заходів, спрямованих на скорочення замовником споживання та/або витрат на оплату паливно-енергетичних ресурсів, проведення публічних закупівель енергосервісу виключно через систему «PROZORRO»
6	Постанова Кабінету Міністрів України від 21.10.2015 р. №845 «Примірний енергосервісний договір»	Застосовується всіма замовниками, що здійснюють державні закупівлі енергосервісу. Оплата за договором здійснюється за рахунок суми скорочення витрат замовника порівняно з витратами, які були б здійснені за відсутності енергосервісу
7	Закон України від 25.12.2015 р. №922-19 (з урахуванням змін від 06.11.2017 р.) «Про публічні закупівлі»	Встановлено правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб усіх замовників. Метою Закону є забезпечення ефективного та прозорого здійснення закупівель, створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель, запобігання проявам корупції у цій сфері, розвитку добросовісної конкуренції
8	Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 26.04.2017 р. №732-р «План заходів із впровадження систем енергетичного менеджменту в бюджетних установах»	Введено посади спеціалістів-енергоменеджерів для формування та втілення політики раціонального споживання енергії у будівлях та постійного контролю цього процесу

Продовження таблиці 4

9	Закон України від 22.06.2017 р. №2118-19 «Про енергетичну ефективність будівель»	Визначено правові, соціально-економічні та організаційні засади діяльності у сфері забезпечення енергетичної ефективності будівель, що відповідає вимогам положень Директиви 2010/31/ЄС про енергетичну ефективність будівель.
10	Закон України від 08.06.2017 р. №2095-VIII «Про фонд енергоефективності»	На виконання вимог положень Директиви 2012/27/ЄС про енергоефективність щодо стимулювання фізичних та юридичних осіб до здійснення заходів з енергозбереження та підвищення енергоефективності в Україні
11	Закон України від 22.06.2017 р. № 2119-VIII «Про комерційний облік теплової енергії та водопостачання»	Визначено засади забезпечення комерційного, у тому числі розподільчого обліку послуг з постачання теплової енергії, постачання гарячої води, централізованого водопостачання та забезпечення відповідною обліковою інформацією споживачів таких послуг
12	Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» (ЕСУ-2035), розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18.08.2017 р. №605-р	Визначено мету і цілі розбудови енергетичного сектору відповідно до потреб економічного і соціального розвитку країни на період до 2035 р. Головною метою розвитку енергетики на період до 2035 р. є забезпечення енергетичної та екологічної безпеки і перехід до енергоефективного та енергоощадного використання і споживання енергоресурсів із впровадженням інноваційних технологій.
13	Національні стандарти України, які регламентують діяльність у сфері енергетичного менеджменту, енергоаудиту, енергозбереження та енергоефективного освітлення, наказом Держстандарту України	Вимоги до системи ресурсоменеджменту на державному рівні. Впровадження вимог стандарту спрямовано на забезпечення раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів на підприємствах, що дозволяє значно оптимізувати обсяги енерговитрат, визначати пріоритетність впровадження нових енергозберігаючих технологій тощо.

Джерело: сформовано автором на основі [6; 8].

В результаті проведення більш глибокого аналізу нормативно-правових актів, що регулюють питання ресурсозбереження на макро- і мікрорівнях дійшли висновку, що на сьогоднішній день в Україні відсутня законодавча база, яка б забезпечувала надійну основу для реалізації ресурсоефективної політики у повному обсязі. Основні закони носять суто декларативний характер, не містять механізмів прямої дії. Крім того, спостерігається досить слабкий зв'язок між різними законодавчими актами, що відносяться до екології, енергетики, проблем ресурсозбереження та ресурсоефективності. Норми законодавства часто не узгоджуються між собою. Виходячи з цього, в Україні виникла нагальна потреба в удосконаленні законодавства у сфері управління ресурсоефективністю і ресурсозбереження. Крім того, законодавство у сфері управління ресурсоефективністю повинно бути приведено у відповідність до законодавства ЄС.

Висновки. Отже, на сьогоднішній день Україна є лідером за показником енергоємності ВВП. Крім того, спостерігається суттєвий дефіцит енергоресурсів, що послаблює енергетичну безпеку країни. В Україні не забезпечується системний підхід до вирішення проблем управління ресурсозбереженням. Проблеми ресурсоефективності, що є ключовими в реалізації політики багатьох розвинених країн світу, не стали предметом постійної уваги на державному рівні в нашій державі. Країни ЄС, Японія, США, досягнувши вражаючих успіхів у сфері енергозбереження, зосередили свою увагу на більш складних завданнях - реалізації програм ресурсоефективності, які призвели до поступового зменшення показників споживання ресурсів і енергоємності ВВП. На загальний стан ресурсозбереження і ресурсоефективності, окрім державного регулювання, суттєвий вплив здійснює і корпоративна політика в даному питанні окремих суб'єктів господарювання. Для всіх підприємств, які намагаються реалізовувати ефективну політику управління ресурсозбереженням і ресурсозберігаючим розвитком, важливо сформулювати організаційно-економічний механізм управління ресурсозберігаючим розвитком підприємства, до якого входить і нормативно-правова база, що регулює зазначені питання. Тому перспективи подальших наукових пошуків полягають у створенні ефективного організаційно-

економічного механізму управління в напрямку ресурсозбереження і ресурсозберігаючого розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Бараннік В. О. Енергоємність ВВП держави: історичні паралелі і уроки для України. *Стратегічні пріоритети*. №1 (34). 2015. С. 113-119
2. Global Energy Statistical Yearbook 2019. URL: <https://yearbook.enerdata.net/total-energy/world-energy-intensity-gdp-data.html> (дата звернення: 9.12.2019).
3. Стоян О. Ю. Формування комплексного механізму державного регулювання у сфері відновлювальної енергетики України та її розвитку. *Наукові праці. Державне управління*. 2014. Т.242, Вип. 230. С.115-119
4. Carragher, V., O'Regan, B., Peters, M. and Moles, R. Novel resource saving interventions: the case of modelling and storytelling. *Local Environment*. 2018, 23 (5). pp. 518-535.
5. Cruz-Lovera C. , Perea-Moreno A., Cruz-Fernandez J., Alvarez-Bermejo J., Manzano-Agugliaro F. Worldwide Research on Energy Efficiency and Sustainability in Public Buildings. *Sustainability*. 2017. URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/9/8/1294/pdf/1> (дата звернення: 10.12.2019)
6. Досвід країн Євросоюзу з підвищення енергоефективності, енергоаудиту та енергоменеджменту з енергоощадності в економіці країн. 2017. URL: <https://ua.energy/wp-content/uploads/2018/01/Pidvyshhennya-energoefektyvnosti-v-YES.pdf> (дата звернення: 10.12.2019)
7. Hinge A., Bertoldi P., Waide P. Comparing Commercial Building Energy Use Around the World. *Commercial Buildings: Program Design, Implementation, and Evaluation*. Panel 4.2018. pp. 136-147
8. Верховна Рада України (офіційний сайт). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws> (дата звернення: 10.12.2019)

References

1. Barannik V.A. (2015). Energy consumption of the GDP of the state: historical parallels and lessons for Ukraine. *Strategichni prioriteti* [Strategic priorities], №1 (34), 113-119
2. Global Energy Statistical Yearbook (2019). URL: <https://yearbook.enerdata.net/total-energy/world-energy-intensity-gdp-data.html> (Accessed: 9.12.2019).
3. Stoyan O. Yu. (2014). Formation of complex mechanism of state regulation in the sphere of renewable energy of Ukraine and its development. *Naukovi praci. Derjavne upravlinnya* [Scientific works. Governance], 115-119
4. Carragher, V., O'Regan, B., Peters, M. and Moles, R. (2018). Novel resource saving interventions: the case of modelling and storytelling. *Local Environment*, 23 (5), 518-535.
5. Cruz-Lovera C. , Perea-Moreno A., Cruz-Fernandez J., Alvarez-Bermejo J., Manzano-Agugliaro F. (2017). Worldwide Research on Energy Efficiency and Sustainability in Public Buildings. *Sustainability*. URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/9/8/1294/pdf/1> (Accessed: 10.12.2019).
6. EU countries experience in improving energy efficiency, energy audit and energy management in countries economies (2017). URL: <https://ua.energy/wp-content/uploads/2018/01/Pidvyshhennya-energoefektyvnosti-v-YES.pdf> (Accessed: 10.12.2019).
7. Hinge A., Bertoldi P., Waide P. (2018). Comparing Commercial Building Energy Use Around the World. *Commercial Buildings: Program Design, Implementation, and Evaluation*, Panel 4, 136-147
8. Verkhovna Rada of Ukraine: official site (2019). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws> (Accessed: 10.12.2019).

LOPUSHYNSKA Olena

Postgraduate student of the Management Department,
Poltava State Agrarian Academy,
Poltava, Ukraine

CURRENT STATUS OF REGULATORY PROVISION OF RESOURCE MANAGEMENT IN UKRAINE AND THE WORLD

Introduction. The experience of state regulation in resource management issues proves that the executive authorities do not provide a sufficient level of influence on the efficiency of use of resources by

economic entities. The main objectives of these bodies are to implement public policies to ensure economic growth in the sector or region concerned. However, the issue of resource management by these bodies is not sufficiently addressed. That is why the issue of researching the regulatory framework in the field of resource management is quite relevant today.

Purpose. *The purpose of the article is to identify and analyze the main indicators of resource efficiency of Ukraine, to compare these data with indicators of other countries of the world, to systematize the legal framework governing the issue of resource management at the micro and macro levels both in Ukraine and in the leading countries of the world.*

Results. *The analysis of energy intensity indicators of GDP of Ukraine and other countries of the world, which have minimum and maximum values of this indicator, calculated the growth rate in recent years, graphically shows the dynamics of this indicator relative to the global average. In addition, the dynamics of energy production and consumption indicators in Ukraine for the years 2010-2018 was determined. As a result of this study, Ukraine was found to be ranked 1st in the world in terms of GDP energy intensity. The leaders in GDP energy intensity are also Russia, Kazakhstan, Canada, etc. The lowest rate is observed in EU countries as well as Turkey and Japan. One of the important means of reducing the state's resource dependency and improving the efficiency of resource use is state regulation. In today's economic context, the need to improve the current regulatory framework becomes even more important. That is why the article focuses on the study of the regulatory framework in the field of regulation of resource conservation management in Ukraine and EU countries, as these countries have the best indicators of GDP energy intensity.*

Originality. *The influence of regulatory support of issues of resource saving management on the state resource efficiency indicators has been determined. The legal and regulatory framework of Ukraine and other countries of the world was generalized and compared. Deficiencies in the legal support that exist in Ukraine have been identified.*

Conclusion. *Ukraine is the leader in terms of GDP energy intensity. In addition, there is a significant shortage of energy resources, which weakens the country's energy security. Ukraine does not provide a systematic approach to addressing resource management issues. The problems of resource efficiency, which are key in the implementation of the policies of many developed countries of the world, have not been the subject of constant attention at the state level in our country. The EU, Japan, and the US, with impressive energy-saving success, have focused on more complex tasks - implementing resource efficiency programs that have led to a gradual decline in resource consumption and GDP. In addition to government regulation, the overall state of resource conservation and resource efficiency is also significantly influenced by corporate policy in this area of individual entities. For all enterprises trying to implement an effective resource management and resource-saving development policy, it is important to create an organizational and economic mechanism for managing the resource-saving development of the enterprise, which includes the regulatory framework governing these issues. Therefore, prospects for further scientific research are to create an effective organizational and economic management mechanism in the direction of resource saving and resource-saving development of the enterprise.*

Keywords: *resource conservation, resource conservation management, energy intensity of GDP, energy efficiency, regulatory framework, management of resource- conservation development, resource consumption.*

*Одержано редакцією: 26.10.2019
Прийнято до публікації: 16.12.2019*

УДК 332.33:332.2.021.8

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-66-77

ІЛЬІН Валерій Юрійович

д.е.н., професор,

професор кафедри обліку, контролю та

оподаткування агробізнесу,

Київський національний економічний університет

ім. Вадима Гетьмана,

м. Київ, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4223-1865>

villin2015@gmail.com

СЕВРЮКОВ Владислав Валерійович

аспірант кафедри менеджменту,

Полтавська державна аграрна академія,

м. Полтава, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6353-0111>

vladikseveryukov@gmail.com

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ В УКРАЇНІ

В статті обґрунтовано, що центральною ланкою аграрного сектора економіки України є управління земельними ресурсами, оскільки його рівень ефективності формує обсяг постачань I сфери (виробництво засобів виробництва), обсяг сировини та виконаних робіт III сфери (зберігання, транспортування, переробка, торгівля), обсяг замовлень і надання послуг IV сфери (невиробнича інфраструктура) і є визначальним у формуванні ефективності та гармонізації галузей II сфери (сільське господарство). Доведено необхідність технологізації та інформаційного розвитку галузі, що пов'язано із глобалізаційними впливами на структурні елементи сукупного продукту аграрного сектора економіки. Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в тому, що представлено об'єктно-суб'єктну схему управління земельними ресурсами аграрного сектора економіки, в якій об'єктами управління є земля, права на землю, додана вартість, що формується через реалізацію прав на землю, а суб'єктами управління – міні-агенти, мікроагенти, спільні агенти, держава, регіональні агенти, глобальні агенти. Визначено основні проблемні питання, пов'язані з управлінням земельними ресурсами, зокрема роль землі як об'єкта господарювання, роль землі як засобу виробництва, роль держави в управлінні землею сільськогосподарського призначення.

Ключові слова: аграрний сектор економіки, управління земельними ресурсами, агенти земельних відносин, глобалізаційні впливи, ринок.

Постановка проблеми. Окрема роль у суспільному житті відводиться земельним ресурсам. Земельні ресурси – сукупні ресурси земної території як просторового базису господарської діяльності та розселення людей, засобу виробництва, її біологічної продуктивності та екологічної стійкості середовища життя. Сьогодні земля – це найбільш кількісно обмежений і дефіцитний ресурс, для використання якого необхідна певна технологічна облаштованість, об'єкт життєзабезпечення кожної людини, який потрібно постійно охороняти. Ураховуючи зазначені вище особливості землі, слід застосовувати особливий підхід до управління використанням земельних ресурсів, ефективне державне регулювання землекористування, не обмежене умовами кон'юнктури, що актуалізує тему дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На земельні ресурси впливають фактично всі галузі економіки. Між аграрним сектором економіки та іншими галузями спостерігається певне змагання за землю. Так, в інших галузях її можна використовувати більш інтенсивно з погляду отримання доходів на одиницю площі (паркова зона, торговельно-розважальний центр, завод, житловий будинок, дорога тощо), що часто є причиною її нецільового

використання або переведення в інші види угідь (наприклад, під забудову). Крім галузевого тиску, спостерігається також вплив природних факторів; вплив рівня культури землеробства та екологічної свідомості, які часто є недостатніми, та вплив глобальних екологічних проблем, що ще більше посилює антропогенне навантаження, а звідси – і конкуренцію за права на земельні ресурси.

Місце і роль земельних ресурсів як економічного ресурсу важко переоцінити. За даними наукових досліджень, земельні ресурси становлять понад 40 % продуктивних сил України [1, 5, 9, 11]. Жодне підприємство не в змозі уникнути впливу земельних ресурсів на свою роботу прямо або опосередковано. Навіть якщо воно орендує офіс у торговельному центрі, в орендній платі передбачено витрати торговельного центру на плату за землю та можливі фінансові санкції з боку держави щодо порушення екологічного законодавства (зокрема стосовно земельних ресурсів). Якщо ж цей вплив здається незначним, то такі похідні управління земельними ресурсами, як динаміка цін на продовольство та експортна виручка від реалізації продукції аграрного сектора економіки значною мірою впливає на рівень інфляції, валютний курс, а відтак, і на добробут фізичних осіб і результати діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Саме тому в управлінні земельними ресурсами неупустима пасивна позиція держави, а також усього суспільства через наявність суб'єктивних інтересів у багатьох учасників ринку, що часто протирічать суспільним.

Отже, управління земельними ресурсами – це систематична, цілеспрямована діяльність держави та суспільства на вдосконалення земельних відносин і системи землекористування [3, 7]. Серед вчених, які займалися даною проблематикою слід виділити таких як Бужин О., Денисенко І., Заяць В., Паленичак О., Сакаль О., Солов'яненко Н., Степаненко А., Сундук А., Шашула Л. та ін. Однак, теоретико-методичні засади управління земельними ресурсами в Україні в умовах формування ринку землі досліджені недостатньо.

Метою статті є визначення теоретико-методичних засад управління земельними ресурсами в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Особливого значення управління земельними ресурсами набуває в аграрному секторі, де вони є найважливішою продуктивною силою, без якої неможливий процес виробництва, предметом і знаряддям праці. Аграрний сектор економіки традиційно поділяють на чотири сфери:

- I. Виробництво засобів виробництва (безпосередньо для аграрного сектора економіки);
- II. Сільське господарство;
- III. Зберігання, транспортування, переробка та торгівля продукцією (безпосередньо аграрного сектора економіки);
- IV. Невиробнича інфраструктура (безпосередньо аграрного сектора економіки).

Оскільки нормативно-правовими актами в Україні не закріплено, а серед учених немає одностайності щодо складу цих сфер, то пропонуємо власне бачення місця управління земельними ресурсами в аграрному секторі економіки.

Перша сфера аграрного сектора економіки – виробництво засобів виробництва, крім виробництва добрив та інших агрохімічних засобів, насіння і посадкового матеріалу, палива, зокрема біо-, та електроенергії, будівельних і допоміжних матеріалів, має включати продукування і провайдинг технологій. У цій сфері спостерігається взаємозалежність між основними напрямками діяльності в ній і управління земельними ресурсами за такими параметрами: кількість; якість; ціна; строки та види постачання; асортимент продукції; розфасовка продукції; форми розрахунків; платоспроможність тощо.

У II сферу аграрного сектора економіки – сільське господарство, окрім рослинництва, тваринництва, агроландшафтного облаштування сільських територій, доцільно включити продукування та провайдинг технологій. На практиці спостерігається взаємозалежність між управлінням земельними ресурсами і такими параметрами цієї сфери: рівень розораності; рівень освоєння земель; відсоток посівної площі від площі землі в обробітку; питома вага природних кормових угідь у площі сільськогосподарських угідь; наявність тваринництва та інших видів господарської діяльності; екологічний стан; можливості розширеного

відтворення тощо.

У III сферу аграрного сектора економіки – зберігання, транспортування, переробка, торгівля включаємо продукування та провайдинг технологій для III сфери; об'єкти зі зберігання продукції (складські приміщення, елеватори, холодильники); об'єкти логістичної інфраструктури, пов'язані із транспортуванням і фасуванням, переробні та торговельні підприємства (торговельні бази, об'єкти роздрібної торгівлі). Концентруємо увагу на взаємозалежності управління земельними ресурсами із III сферою щодо обсягу закупівель; закупівельних цін; строків закупівель; системи контролю якості продукції; асортименту продукції; вартості послуг; форм та строків розрахунків тощо.

У IV сферу аграрного сектора економіки – невиробничу інфраструктуру включаємо продукування та провайдинг технологій для всіх сфер аграрного сектора економіки (вищі навчальні заклади, науково-дослідні інститути, дорадчі служби, лабораторії); фінансових агентів; сільські об'єкти побутового обслуговування, заклади охорони здоров'я, освіти, культури, спорту, відпочинку та туризму, житлово-комунального господарства, дорожньої інфраструктури; мережових і рекламних агентів. Взаємозалежність між елементами цієї сфери та управління земельними ресурсами спостерігається за змістом трудової вмотивованості, екологічного виховання, ділової культури, обсягом і вартістю фінансування, обсягом і вартістю консультування й інвестицій у інновації тощо.

Авторська позиція щодо включення в усі сфери аграрного сектора економіки та взаємозалежного впливу на управління земельними ресурсами технологічної складової пояснюється тим, що суб'єкти аграрного виробництва за своєю сутністю є науково-виробничими підприємствами. Це твердження зумовлене низкою причин:

1. високою науковістю галузі (наприклад, у ряді арохолдингів є посада директора з науково-технологічного забезпечення компанії);
2. наявністю сортовипробувальних експериментальних ділянок, племінної справи;
3. роботою на цих підприємствах експериментаторів через постійне випробування нової техніки, агрегатів, засобів захисту рослин і тварин, насіння та нових видів рослин, порід і видів тварин;
4. систематичним поглинанням інформаційних потоків наукового спрямування, підвищенням кваліфікації спеціалістів і керівників, наприклад, під час відвідування найкращих підприємств, зокрема за кордоном, або представляючи свої надбання на симпозиумах, виставках, ярмарках, інших заходах обміну досвідом;
5. співпрацею з рядом науково спрямованих організацій (високотехнологічними агропереробними підприємствами, науково-дослідними інститутами, вищими навчальними закладами, конструкторськими бюро науково-виробничих підприємств, органами сертифікації, стандартизації та метрології, представниками клубів аграрного бізнесу).

Розглядаючи місце земельних ресурсів як складової аграрного виробництва, слід зазначити, що їх вартість у складі його основних виробничих засобів нерідко сягає 90 %, отже, очевидно, що земля є одним із найважливіших ресурсів в аграрному секторі економіки [4]. Враховуючи формування земельними ресурсами такого виду доходу як рента, розподіл якої відрізняється від розподілу амортизації, доцільно розглядати окремо земельні ресурси та інші основні засоби. Інші ж ресурси аграрного виробництва приносять їх власникам інші доходи (трудові ресурси – заробітну плату, оборотні засоби – відсоток, підприємницька здібність – прибуток). В такому випадку доцільним є визначення формування доданої вартості в аграрному виробництві через трансформацію видів ресурсів, що проходять через процес господарської діяльності у відповідні види доходів.

Значну питому вагу доданої вартості нарівні із заробітною платою, амортизацією, відсотком, прибутком формує рента – суттєвий мотиватор аграрного виробництва взагалі. На думку авторів, однією з найбільш впливових теорій земельної ренти є теорія ренти Давіда Рікардо, який її виклав на основі закону спадної родючості землі. Згідно з цим законом додаткова витрата праці в сільському господарстві приносить меншу, або спадну, віддачу. У подальшому, зокрема в маржиналізмі, сфера застосування цього закону була поширена на всі

без винятку галузі, а сам закон стали називати законом спадної продуктивності факторів виробництва. Спадна родючість ґрунту спричиняє підвищення цін на продовольчі товари, що, в свою чергу, збільшує ренту землевласників і заробітну плату робітників. Звідси Д. Рікардо робить такий висновок: норма прибутку неухильно знижується (через зниження його питомої ваги в сукупному продукті), що спричиняє падіння норми нагромадження та загальну тенденцію до стагнації виробництва. Єдиний протидіючий фактор, здатний зупинити (уповільнити) цей процес, – технічний прогрес виробництва [6].

Оскільки умовою утворення диференційної ренти I є різниця земель за природною родючістю та місцем розташування, а видом додаткового прибутку є різниця між суспільною й індивідуальною цінами виробництва на кращій землі, то додатковий прибуток дістається власникові землі.

Оскільки умовою утворення диференційної ренти II є різниця земель за економічною родючістю, а видом додаткового прибутку є різниця між суспільною й індивідуальною цінами виробництва на економічно більш родючій землі, то додатковий прибуток отримує в межах строку оренди підприємець.

Глобалізація посилює дію економічних законів, зокрема спадної продуктивності факторів виробництва, але позитивного впливу тут зазнають лише диференційна рента I і заробітна плата. Якщо темп приросту диференційної ренти I та заробітної плати буде вищий за темп приросту диференційної ренти II та прибутку, то у земельних відносинах у конкретному випадку землекористування виникає конфлікт інтересів споживача, найманого працівника, землевласника та землекористувача. При цьому будь-який диспаритет неприпустимий, тому що здебільшого заради збільшення прибутку породжуються суб'єктивні підходи до формування цін на продовольство, заробітної та орендної плат. В постіндустріальних країнах через державні дотації дане питання вирішене – ціни для споживача штучно занижені, величина ренти та її розподіл, мінімальний розмір заробітної плати, мінімальна норма прибутку жорстко контролюються державою.

У країнах із обмеженим фінансовим впливом держави на процеси в аграрному секторі економіки, до яких належить і Україна, дія цього закону ще більш посилена (через значно більший рівень відкритості економіки у порівнянні з постіндустріальними країнами), але завдяки монополізації галузі агрохолдинговими компаніями (і відповідно, лобіювання їх інтересів як землекористувачів) відбувається перерозподіл сукупного продукту на їх користь. В такому разі сільське господарство як центральна сфера аграрного сектора економіки штучно капіталізується (природно, що це має відбуватися за рахунок реінвестованих прибутку та диференційної ренти II) не тільки за рахунок завищених цін на продовольство, заниженої заробітної і орендної плати, тобто втрат споживачів, найманих працівників, власників землі (орендодавців), а й за рахунок зниження якості землі, тобто за рахунок держави та втрачених майбутніх доходів власників землі. До того ж, користування додатковим інвестиційним ресурсом відбувається безстроково і безоплатно.

На думку авторів, вихід із цієї ситуації включає:

- підвищення власного інвестиційного ресурсу землекористувачів за рахунок збільшення маси прибутку (відповідно, і його реінвестованої частини) через поступову технологізацію виробництва;

- на цій основі в подальшому підвищення власного інвестиційного ресурсу за рахунок збільшення маси диференційної ренти II (що слід спрямовувати переважно на відновлення, а в подальшому – і на підвищення родючості ґрунтів);

- на цій основі (підвищення якості ґрунтів зумовлює підвищення диференційної ренти I) формуються додаткові можливості для збільшення виплат орендної плати орендодавцю, що відповідного рівню розвитку земельних відносин (а саме конкуренції на ринку землі та прав на неї).

Також, за згодою сторін можна продовжувати використовувати найманих працівників зі заниженою заробітною платою та орендувати землю за заниженою орендною платою за умови надання права участі у капіталі суб'єктів земельних відносин найманим працівникам і

орендодавцям на величину недодаєних ресурсів.

Узагальнюючи вищезазначене, підсумуємо, що об'єктами в управлінні земельними ресурсами є сама земля, права на землю та додана вартість, що формується через реалізацію прав на землю, а суб'єктами є не тільки реальні (наприклад, орендодавець і орендар), а й потенційні учасники земельних відносин. Для загального їх визначення пропонуємо використовувати поняття «агент земельних інтересів», тобто представник типологічної групи земельних відносин, що є носієм інтересу певного ієрархічного рівня.

За авторською класифікацією виокремлюються 6 основних видів агентів земельних інтересів:

1) міні-агенти – рівень власників земельних паїв, фізичних осіб-орендарів, особистих селянських господарств, кінцевих споживачів сільськогосподарської продукції, працівників сільськогосподарських підприємств;

2) мікроагенти – рівень сільськогосподарських підприємств, у тому числі фермерських господарств; проміжних споживачів сільськогосподарської продукції;

3) спільні агенти – рівень суб'єктів державно-приватного партнерства; об'єднань міні-агентів і мікроагентів, наприклад, у вигляді кооперативів; кластерів вертикального, регіонального та галузевого видів;

4) держава – рівень органів державної влади та органів місцевого самоврядування, державних і комунальних підприємств, організацій, установ;

5) регіональні агенти – рівень регіональних міждержавних утворень (наприклад, Європейський Союз, Організація за демократію та економічний розвиток ГУАМ, СНД) і суб'єктів прикордонного впливу (наприклад, Консорціуму Туреччини, Казахстану, Азербайджану та Грузії в рамках Транскаспійського транспортного маршруту Китай – Туреччина – Європа через Україну);

6) глобальні агенти – рівень приватних іноземних інвесторів, суверенних фондів іноземних держав, іноземних (наприклад, Агентство США з міжнародного розвитку (USAID), Американська торговельна палата в Україні) та міжнародних (наприклад, продовольча та сільськогосподарська організація ООН (FAO), Організація економічного співробітництва та розвитку, МВФ, Світовий банк) організацій, транснаціональні корпорації.

Зв'язок між суб'єктами та об'єктами управління земельними ресурсами відбувається через аграрні технології (об'єкт «земля»); володіння, розпорядження та користування землею (об'єкт «права на землю»); розподіл по фондах (об'єкт «додана вартість, що формується через реалізацію прав на землю») (рис. 1).

Практично низка зазначених зв'язків простежується в меморандумах, наприклад, про взаємодію на ринку зерна Європейського Союзу, ЄБРР, Європейської бізнес-асоціації, Всесвітнього банку, FAO, USAID, Американської торговельної палати в Україні з урядом України.

Через невирішеність принципів питань земельної реформи управління земельними ресурсами аграрного сектора економіки України значно ускладнюється і його важко спрогнозувати. Розглянемо основні невирішені питання, які потрібно науково обґрунтувати.

I. Земля як об'єкт господарювання. В цьому питанні слід чітко визначитися щодо відносин власності на землю. При цьому зазначимо, що приватизація землі сама по собі не забезпечує ні ефективного бізнесу на землі, ні збереження її родючості. Для цього необхідно сформувати сприятливі макроекономічні умови, за яких більшість господарств зможуть рентабельно вести свій бізнес. У процесі формування цих умов необхідно спиратися на теорію стейкхолдерів, у рамках якої слід виокремити умовні агреговані групи інтересів на селі: усе суспільство; селянство; працівники сільськогосподарських підприємств; великий позасільський капітал, а також об'єкти інтересів на селі: природні (у межах сільських територій); трудові (у межах сільських територій); фінансово-матеріальні (поза межами сільських територій).

Рис. 1. Об'єктно-суб'єктна схема управління земельними ресурсами аграрного сектора економіки [розроблено авторами]

Їх єдність порушена через розосередження між учасниками виробництва, які є представниками різних інтересів. На думку авторів, необхідно включити землі (прав на користування землею) в активи підприємства, зокрема, через те, що засновники підприємств керуються в економічних відносинах поняттям «чий засоби виробництва, того й дохід на ці засоби». Слід також зазначити, що 79 % прибутків у сільському господарстві одержують в Україні за рахунок природної родючості землі і лише 21 % – як результат упровадження технологій (дані НДІ Економіки природних ресурсів та екології землекористування). Оскільки науково обґрунтованим (і підтвердженим західною практикою господарювання) є співвідношення між вартістю землі, основного й обігового капіталу 40 %, 40 і 20 % (щоб

його досягти необхідно спрямувати на потреби галузі, за різними оцінками, 70–120 млрд дол.) [9], то земля має бути капіталом, а отже, повинна мати ринкову ціну. Звідси випливає закономірний висновок: приватну власність на землю необхідно розглядати як обов'язкову передумову інвестиційної привабливості аграрного сектора української економіки.

Логічно дослідити припустимі формати цієї власності. Її параметри жваво обговорюють як класики економічної наукової думки, так і сучасні науковці та практики.

Так, вбачаючи у домінуванні приватної власності на землю не тільки позитивні аспекти трудової мотивації власника-землекористувача, а і значне завищення собівартості продукції через відносини оренди та купівлі-продажу земельних часток, можна констатувати факт неодмінного відставання у розвитку сільського господарства та зниження рівня продовольчої безпеки країн із низьким рівнем бюджетної фінансової допомоги.

Наприклад, у США 62 % землевласників не пов'язані із сільським господарством, а отримують 13 млрд дол. рентних платежів (які можна було б використовувати на виробничі потреби) та 2–2,5 млрд дол. державних субсидій [9].

Стосовно досліджуваного питання К. Маркс зазначав, що земельна власність відрізняється від інших видів власності тим, що на певному рівні розвитку вона стає зайвою і шкідливою, навіть із погляду капіталістичного виробництва.

Деякі сучасні вчені та практики зазначають, що приватна власність на землю – це рудимент рабовласницького ладу, від якого переважна більшість країн давно відмовилася і надає перевагу поняттю «право користування землею». Це дещо схоже на право користування іншими природними ресурсами – надрами, водами, лісами, повітрям із комерційною метою. Практичне усвідомлення цього твердження часто стримує амбіційні, комплексні плани України. Наприклад, необхідні заходи із переведення ріллі у інші види угідь, зокрема залуження, заліснення (на орних землях втрати гумусу в 2,5 рази вищі, ніж на природних кормових угіддях (на прикладі Полтавської області) [10]) важко уявити (та мотивувати) у разі розподілу масивів між багатьма господарями. Приватна власність неминуче протиставляє інтереси окремих осіб загальносуспільним.

Ці висновки не є безпідставними, доказом цього є надефективна практика застосування цього виду права в Нідерландах, Китаї та Ізраїлі, де домінує державна власність на землю. Наведена теорія і практика заснована на аксіомі, що між державною власністю на землю і власністю на вироблений на ній продукт безпосередній причинно-наслідковий зв'язок відсутній. Тому ринковий оборот земель може бути припустимий, але за умови власності тільки фізичних осіб. У Франції близько 50 % фермерів є власниками землі, у США та інших країнах теж віддають пріоритет приватній власності на землю і засоби виробництва безпосередньо фермерам, які працюють на землі [11]. При цьому на сьогодні одним з найважливіших аспектів розвитку сільськогосподарського землекористування в сучасних українських реаліях є орендні земельні відносини.

Орендні відносини зародилися в глибокій давнині разом із обміном і купівлею-продажем і належать до перших зобов'язальних правовідносин. Тому їх так широко практикують на певних етапах еволюції національних економік. І, природно, що їх об'єктом, перш за все, стало найцінніше майно, що приносить дохід, а саме земля.

У європейських країнах і Україні досить широко розвинений ринок оренди землі.

Останнім часом у країнах Європи спостерігається збільшення частини орендованої землі в загальній площі земель, що використовують у сільськогосподарському виробництві. Причини цього явища полягають в укрупненні сільськогосподарського виробництва, банкрутстві селян унаслідок високої конкуренції на ринках збуту. Також відбувається об'єднання землевласника та підприємця в одній особі.

Розмір орендної ставки у відношенні до вартості землі у країнах Європейського Союзу, незважаючи на загальний економічний простір і однакові умови господарювання, різний. Найбільш дорогою є оренда землі у країнах північної Європи – Швеції і Фінляндії, яка коливається від 5 до 6 % ринкової вартості землі з незначною амплітудою по рокам. У Франції розмір середніх орендних ставок дорівнює 4,5–5 % від вартості землі, що є найвищим значенням для країн Західної Європи. У Польщі спостерігається досить швидке

зростання вартості оренди землі – за останні десять років орендні ставки зросли із 2 до 5 % і досягли рівня Франції, зауважимо, що вартість землі в Польщі майже в 2,5 рази менша. У Німеччині ставки оренди є досить стабільними і дорівнюють майже 3 %. Найнижчі ставки в Австрії і Нідерландах, близько 1,5 %. Ставки оренди представлені у відсотках до ринкової вартості землі. У переважній більшості з представлених країн (крім Німеччини, Фінляндії та Ірландії) спостерігається більш стрімке зростання розмірів орендної плати на фоні збільшення вартості землі. Найбільший розрив між темпами зростання вартості землі й орендної плати спостерігається у країнах, які змінили політичний устрій і відійшли від соціалістичного шляху розвитку, переорієнтувавши економіку на нові ринкові відносини – у Польщі, Чехії, Естонії [3]. В Україні фіксується найнижча мінімальна та доволі висока максимальна ставка оренди (доволі значний розмах варіації), що не характерно для країн Європейського Союзу.

Намагання постіндустріальних країн покращити земельні відносини сформувало на Заході поняття «фермерська драбина». Так, вік фермерів-орендарів – до 30 років, фермерів-землевласників – понад 45 років, землевласників-орендодавців – 60 років і старше [1], що дає можливість більш раціонально використовувати земельні наділи, а також тип оренди «батько – син». Результати дослідження свідчить, що оренда як спосіб економічних відносин, звичайно, має недоліки, але також і значні переваги.

Отже, слід зазначити, що впровадження досвіду європейських країн у сферу підвищення рівня державного регулювання, а також перегляд і вдосконалення механізму оцінки вартості землі дасть можливість Україні цивілізовано врегулювати орендні земельні відносини. Наразі необхідно нагально сформувати комплексну систему їх правового регулювання, з чітким дотриманням норм законів в умовах виробництва та розробити довгострокову програму оренди в аграрному секторі. Це дозволить суб'єктам орендних відносин у повній мірі володіти, користуватися і розпоряджатися земельними ділянками. Всі заходи повинні спрямовуватися на максимально можливий захист прав орендодавців і бути прийнятними для орендарів.

Тут виникає закономірне питання інвентаризації всіх земель і її обов'язкової економічної оцінки, яка в Україні останнім часом не проводилася, а самі існуючі методики оцінки дещо застаріли. Це сприяє нееквівалентності відносин між землекористувачами та землевласниками. Це твердження підкріплюється тим, що селяни не знають реальної вартості свого паю. Ціну земель сільськогосподарського призначення на сучасному нелегальному ринку визначає покупець, що суперечить самій суті ринкової економіки.

У цій проблемі простежується дуалізм:

1. Перенесення меж у натуру, роздрібнення полів означатиме втрату безперечних переваг великого виробництва;

2. Без виділення земельної частки на місцевості та закріплення персонального індивідуального права приватної власності на них жодна авторитетна банківська установа не буде виступати в ролі заставоутримувачів цих ділянок.

У таких обставинах доцільно на державному рівні вирішити питання щодо консолідації всіх розпайованих земель, формування полів, сівозмін, повноцінних підприємств, а вже потім – розробити проекти внутрішньогосподарського землевпорядкування, раціонально організувати території, оптимізувати сільськогосподарські угіддя і реалізувати комплекс протиерозійних заходів. Але це завдання, що здається утопією, на думку авторів, можна виконати (не тільки за принципом поточної соціальної справедливості, як це було за першої хвилі приватизації землі, але й економічної), тільки в разі дольової участі фізичних і юридичних осіб у майнових комплексах, що згідно зі світовою практикою встановлюється акціонуванням. Зазначений механізм виправдав себе і в Україні, зокрема під час формування агрокомплексу ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча» (Донецька область), на базі якого було сформовано агрохолдинг «HarvEast». На момент створення агрокомплексу орендодавцям, як і працівникам самого металургійного комбінату, було видано акції підприємства на нормативну вартість їх земельних паїв. Слід зазначити, що це явище не є безперспективним на фоні посилення конкуренції за право оренди земельних

ділянок (за інших рівних умов частку грошової форми плати за оренду землі можна вважати критерієм рівня конкуренції за право оренди). Ще у 2010 р. в Україні вартість оренди в 4–5 разів була меншою від установленого в Європейському Союзі рівня (у Європейському Союзі обробляють на умовах оренди 40 % сільськогосподарських угідь, орендна плата становить близько 8 ц/га пшениці, переважає довгострокова оренда (9 і більше років), що пояснюється переважно більшою вартістю самої землі. Вартість оренди в 2014 р. майже вирівнялася, що пояснюється не тільки збільшенням її нормативної оцінки, а й посиленням конкуренції за право користування нею. Посилення конкуренції підкріплюється також тим фактом, що в 2014 р. в Україні було 50,9 % укладених договорів оренди (замість 10,5 % в 2000 р.) із суб'єктами, у яких орендодавці не отримали свій пай (з підприємствами, що надали пай, – 35,0 і 85,2 % відповідно, з фермерськими господарствами – 14,1 і 4,3 % відповідно). До того ж, 58,3 % договорів було укладено на термін 6 років і більше, замість 13,2 % в 2000 р. [11]. Ці явища означають підвищення значимості українських земель сільськогосподарського призначення не тільки як об'єкта господарювання, але і як засобу виробництва.

II. Земля як засіб виробництва. У першу чергу слід виокремити позицію щодо комплексності показників ефективності використання землі: економічних (наприклад, землевіддача); соціальних (наприклад, кількість працівників на 1000 га угідь); екологічних (наприклад, динаміка вмісту поживних речовин в орному шарі ґрунту) [3] і т. ін.

Ураховуючи глобальний зміст земельної реформи в Україні і необхідність узгодження значень цих показників, концептуальними основами управління земельними ресурсами є:

а) експорт продукції традиційної якості у безмежний ринок країн, що розвиваються (виробленої на інтенсивно оброблюваних землях);

б) експорт у високорозвинуті країни світу і для заможних верств населення (виробленої за технологіями органічного землеробства).

Інтенсифікація стикається із проблемами недофінансування галузі, як уже зазначалося, переважно через земельне питання. Воно полягає в тому, що без чіткого закріплення прав власності на землю суб'єкти господарської діяльності не вкладатимуть інвестиції у проекти з тривалою віддачею – скотарство, вівчарство, садівництво, виноградарство, овочівництво і т. ін. Дані галузі, крім того, що потребують великих первинних капіталовкладень, мають і найвищий рівень землевіддачі. Так, землевіддача в Україні в середньому за 2010–2018 рр. склала 461 євро/га, а в Європейському Союзі – понад 2235 євро/га [2, 8].

Тому неодмінним атрибутом землекористування має бути його раціоналізація (яка передбачає здатність ґрунтового покриву до самовідновлення й одночасно характеризується високою ефективністю використання, що в першу чергу пов'язано з державною політикою в цьому питанні в рамках загальнонаціональної та загальноєвропейської стратегій розвитку.

III. Роль держави в управлінні землею сільськогосподарського призначення. Оскільки земельні відносини – це суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження землею на державному, господарському та внутрішньогосподарському рівнях як об'єктом господарювання і засобом виробництва, то роль держави в управлінні земельними ресурсами суттєвіша за інших суб'єктів інтересів управління земельними ресурсами.

Звідси вихідним пунктом розвитку є конституційне положення про те, що всі природні ресурси є надбанням українського народу. Власність на землю громадян і організацій – вторинна. Повноваження щодо використання земельних ресурсів мають бути чітко розподілені між державними органами та громадами міст і сіл.

Значення економічної та контрольної функції держави з кожним днем зростає через посилення глобалізаційних процесів та, відповідно, міжнародну інтеграцію України. При цьому слід зазначити, що на сьогодні для світової економіки характерний синхронний вхід у кризу за рахунок розвинених країн і десинхронний (самостійний) вихід із неї. У такій ситуації потрібно застосовувати додаткові адаптивні механізми недопущення хаосу в стратегічно важливих сферах державного впливу, зокрема у земельних відносинах.

Наприклад, глобалізація є колосальним стимулом до галузевої консолідації, що вважається однією з причин формування сучасних агрохолдингів. Разом із цим значна кількість вітчизняних агрохолдингів займається монокультурою. Глобалізаційний вплив при

цьому полягає в тому, що орієнтація на більш вигідні зернові та олійні культури посилює залежність країни від світового ринку. Втрачаючи при цьому перспективні конкурентні переваги, агрохолдинги розвиваються в Україні за моделлю «орендних латифундій», монополізуючи землекористування з усіма наслідками, що витікають із цього.

В даному відношенні світовий досвід вже давно продемонстрував переваги кооперативного та кластерного підходів до організації виробництва, переробки та збуту сільськогосподарської продукції, що загалом підтримує Європейська економічна комісія ООН щодо питань управління земельними ресурсами у європейському регіоні. До того ж, кооперацію можна вважати як одну з провідних основ формування громадянського суспільства, а державна влада може діяти в загальнонародних інтересах тільки під організованим тиском суспільства.

Роль держави посилюється через суттєвий соціальний аспект земельних відносин, який пов'язаний із приватизацією ренти порівняно невеликою часткою населення, оскільки селяни втратили колишні права співвласників колективних підприємств.

При цьому соціальна справедливість у процесі приватизації землі зараз стикається з економічною несправедливістю. Так, колгоспники з багаторічним вкладом мають право пожиттєво одержувати від суспільства додатковий дохід, а ті, хто прийде в сільськогосподарське підприємство, будуть платити за право на це особам (нащадкам колгоспників), які не працюють у сільському господарстві. Це серйозний фактор демотивації, переважно для молоді, йти працювати в дану галузь національної економіки.

Проблема, на погляд авторів, вирішується в двох площинах. По-перше, через акціонування (або отримання паїв з земель запасу), а по-друге, через диверсифікаційні соціальні технології. Так, у країнах Європейського Союзу близько 87 % зайнятих і 95 % створеної додаткової вартості в сільській місцевості пов'язано з несільськогосподарськими видами діяльності [1], що формує відхід від сільського господарства – до аграрного та інших видів господарювання у сільській місцевості.

Висновки. Обґрунтовано, що центральною ланкою аграрного сектора економіки України є управління земельними ресурсами, оскільки його рівень ефективності формує обсяг постачань I сфери (виробництво засобів виробництва), обсяг сировини та виконаних робіт III сфери (зберігання, транспортування, переробка, торгівля), обсяг замовлень і надання послуг IV сфери (невиробнича інфраструктура) і є визначальним у формуванні ефективності та гармонізації галузей II сфери (сільське господарство). Доведено необхідність технологізації та інформаційного розвитку галузі, що пов'язано із глобалізаційними впливами на структурні елементи сукупного продукту аграрного сектора економіки. Представлено об'єктно-суб'єктну схему управління земельними ресурсами аграрного сектора економіки, в якій об'єктами управління є земля, права на землю, додана вартість, що формується через реалізацію прав на землю, а суб'єктами управління – міні-агенти, мікроагенти, спільні агенти, держава, регіональні агенти, глобальні агенти. Визначено основні проблемні питання, пов'язані з управлінням земельними ресурсами, зокрема роль землі як об'єкта господарювання, роль землі як засобу виробництва, роль держави в управлінні землею сільськогосподарського призначення. Доведено, що у вирішенні цих питань слід орієнтуватися не тільки на національний, а й на світовий передовий досвід.

Список використаних джерел

1. Бужин О. О. Інноваційні підходи формування показників економічної оцінки збереження ґрунтів при виробництві сільськогосподарських культур. Інноваційна складова сучасної економічної динаміки: колективна монографія за ред. В. Ф. Беседін, А. С. Музиченко. Умань: ФОП Жовтий О. О., 2013. С. 296–302.
2. Державна служба статистики України (офіційний сайт). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.12.2019).
3. Заяць В. М. Розвиток ринку сільськогосподарських земель: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2011. 166 с.

4. Національна доповідь про стан родючості ґрунтів України. Мінагрополітики, Центрдержродючість, НААНУ, ННЦ ІГА імені О. Н. Соколовського, НУБіП. 2010. URL: http://www.iogu.gov.ua/wp-content/uploads/2013/07/stan_gruntiv.pdf. (дата звернення: 20.12.2019).
5. Паленичак О. В. Раціональне землекористування в умовах збалансованого розвитку агропромислового виробництва. *Економіка АПК*. 2012. № 2. С. 32–38.
6. Сакаль О. Еколого-економічна ефективність землекористування в умовах поглиблення інституціональних трансформацій. *Економіка природокористування і сталий розвиток*. 2018. № 1–2 (20–21). С. 58–61.
7. Сільське господарство України за 2018 рік : Статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2019. 235 с.
8. Солов'яненко Н. Сучасний стан та охорона ґрунтових ресурсів. *Землепорядний вісник*. 2012. № 5. С. 23–27.
9. Степаненко А. Інтеграція економічної та екологічної політики в контексті екологічної безпеки. *Економіка природокористування і сталий розвиток*. 2018. № 3–4 (22–23). С. 49–55.
10. Сундук А., Шашула Л. Регіональний аспект фінансово-економічного регулювання землекористування в Україні. *Економіка природокористування і сталий розвиток*. 2018. № 1–2 (20–21). С. 62–66.
11. Шашула Л., Денисенко І. Публічно-приватне партнерство у сфері землекористування: форми забезпечення та характеристики. *Економіка природокористування і сталий розвиток*. 2019. № 5 (24). С. 96–104.

References

1. Buzhin O. O. (2013). Innovatsiini pidkhody formuvannia pokaznykiv ekonomichnoi otsinky zberezhenia gruntiv pry vyrobnytstvi silskohospodarskykh kultur *Innovatsiina skladova suchasnoi ekonomichnoi dynamiky* [An innovative component of modern economic dynamics]. Monohrafiia za red. V. F. Besedin, A. S. Muzychenko. Uman: FOP Zhovtyi O. O. 296–302.
2. State Statistics Service of Ukraine (official site). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed: 31.10.2019).
3. Zayat V. M. (2011). *Rozvytok rynku silskohospodarskykh zemel* [Development of the agricultural land market]. K.: NNTs IAE, 166 (in. Ukr.)
4. National report on soil fertility of Ukraine (2010). Ministry of Agrarian Policy, Center for Fertility, NAAS, ON Sokolovsky Scientific Research Center, NULES. URL: http://www.iogu.gov.ua/wp-content/uploads/2013/07/stan_gruntiv.pdf. (Accessed: 31.10.2019).
5. Palenichak O. V. (2012). Rational land use in the conditions of balanced development of agroindustrial production. *Ekonomika APK* [Economy of the AIC], 2, 32–38.
6. Sakal O. (2018). Ecological and economic efficiency of land use in conditions of deepening of institutional transformations. *Ekonomika pryrodokorystuvannia i stalyy rozvytok* [Environmental Economics and Sustainable Development], 1–2 (20–21), 58–61.
7. Agriculture of Ukraine for 2018: Statistical compilation. Kyiv: State Statistics Service of Ukraine, 2019. 235 p.
8. Solovyanenko N. (2012). The current state and protection of soil resources. *Zemlevporiadnyi visnyk* [Land management newsletter], 5, 23–27.
9. Stepanenko A. (2018). Integration of economic and environmental policy in the context of environmental security. *Ekonomika pryrodokorystuvannia i stalyy rozvytok* [Environmental Economics and Sustainable Development], 3–4 (22–23), 49–55.
10. Sunduk A., Shashula L. (2018). Regional aspect of financial and economic regulation of land use in Ukraine. *Ekonomika pryrodokorystuvannia i stalyy rozvytok* [Environmental Economics and Sustainable Development], 1–2 (20–21), 62–66.
11. Shashula L., Denysenko I. (2019). Public-private partnership in land use: forms of provision and characteristics. *Ekonomika pryrodokorystuvannia i stalyy rozvytok* [Environmental Economics and Sustainable Development], 5 (24), 96–104.

ILIN Valerii

Dr. Sc. (Ekon), Professor,

Professor of the Department of Accounting and Control
in Branches of the Agroindustrial Sector,

Kyiv National Economic University named after
Vadym Hetman,

Kyiv, Ukraine

SEVRYUKOV Vladislav

Postgraduate student of the Management Department,
Poltava State Agrarian Academy,
Poltava, Ukraine

THEORETICAL-METHODICAL FUNDAMENTALS OF LAND RESOURCES MANAGEMENT IN UKRAINE

Introduction. *Land is the most quantitatively limited and scarce resource, the use of which requires a certain technological device, it is an object of life support for each person, which should be constantly protected. Given the above land features, a special approach to land resources management should be applied, effective regulation of land use, not limited by conjuncture, which actualizes the research topic.*

Purpose. *The purpose of the article is studying the theoretical and methodological foundations of land resources management in Ukraine.*

Results. *It is proved that it is necessary to include the technological component in all spheres of the agricultural sector of the economy and the interrelated influence on land resources management, due to the fact that agricultural production entities are essentially scientific and production enterprises, which is due to the high science intensity of the industry; the presence of variety-testing experimental sites and tribal business; work on these enterprises of experimenters; systematic absorption of information flows of a scientific direction; cooperation with a number of scientific organizations. It has been determined that a significant share of value added along with wages, depreciation, interest, and profit is formed by rent and this is a significant motivator for agricultural production in general. It is analyzed how globalization enhances the effect of economic laws, in particular, a decrease in the productivity of production factors.*

Originality. *The systematic place of land resources management in agricultural production is determined, which takes into account globalization influences on the structural elements of the aggregate product of the agricultural sector of the economy, which allows submitting an object-subject scheme of land resources management in which the objects of management are land, land rights, value added, which is formed through the exercise of land rights, and the subjects of management are mini-agents, micro-agents, general agents, the state, regional agents, global agents. This approach is very relevant from a practical point of view, since it gives an idea of the differentiation of the rights and duties of each of the subjects of land relations with respect to specific objects, which is especially valuable in the process of land reform in Ukraine.*

Conclusion. *It is proved that the central element of the agricultural sector of the Ukrainian economy is land resources management, since its level of efficiency forms the supply of I sphere (production of means of production), the volume of raw materials and work performed of III sphere (storage, transportation, processing, trade), the volume of orders and provision services of IV sphere (non-production infrastructure) and is decisive in the formation of efficiency and harmonization of industries of II sphere (agriculture). The necessity of technologicalization and information development of the industry is proved due to globalization influences on the structural elements of the aggregate product of the agricultural sector of the economy. An object-subject scheme of land resources management of the agricultural sector of the economy is presented, in which the objects of management are land, land rights, value added, which is formed through the exercise of land rights, and the subjects of management are mini-agents, microagents, general agents, state, regional agents, global agents. The main problematic issues related to land resources management are identified, in particular, the role of land as a business entity, the role of land as a means of production, the role of the state in managing agricultural land. It is proved that in addressing these issues, one should focus not only on national, but also on the best global practices.*

Keywords: *agricultural sector of the economy, land resources management, agents of land relations, globalization influences, market.*

Одержано редакцією: 02.10.2019
Прийнято до публікації: 20.12.2019

УДК 658.3-049.5:331.21(045)

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-78-85

КРАВЧЕНКО Олександр Олександрович

аспірант кафедри управління персоналом,
економіки праці та економічної теорії,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет
економіки і торгівлі»,

м. Полтава, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5318-1165>

kravch2019@ukr.net

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ

У статті узагальнено аргументи та контраргументи в межах наукової дискусії з питань регулювання оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки, адже трансформаційної процеси, що відбуваються в умовах глобалізації та євроінтеграції, висувають нові вимоги до системи управління персоналом, підприємством, національною економікою. Це пов'язано з тим, що в умовах ринкового розвитку найсуттєвіші перетворення відбуваються у соціально-трудовій сфері. У статті обґрунтовано концептуальні засади регулювання оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки, які комплексно враховують напрями регулювання оплати праці, визначені законодавством України, і пріоритети забезпечення кадрової безпеки, та сприяють формуванню гідної оплати праці, ефективному використанню персоналу, соціальному захисту, професійній та інтерперсональній безпеці, безпеці життєдіяльності та підвищенню якості трудового життя працівників. Концептуальні підходи регулювання оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки, які спрямовані на ліквідування загроз кадровій безпеці, сформовані в залежності від видів кадрової політики та від етапів життєдіяльності підприємства, що сприятиме формуванню гідної оплати праці, конкурентоспроможного персоналу, кадрової безпеки, конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: оплата праці, регулювання оплати праці, кадрова безпека, мотивація, соціально-економічний розвиток

Постановка проблеми. Сучасні трансформаційні процеси, які відбуваються в суспільстві та національній економіці, суттєво впливають на розвиток соціально-трудових відносин і становлення працівника нового (інноваційного, постіндустріального) типу, якому притаманні висока мобільність, гнучкість і адаптованість, здатність до саморозвитку та навчання, високий рівень володіння інформаційними технологіями, що створює можливість підвищення вимог до оплати праці та забезпечення кадрової безпеки.

За умов посилення конкурентної боротьби на ринку праці за компетентних і талановитих працівників роботодавці змушені будуть створювати гідні умови праці, ефективний мотиваційний механізм, підвищувати рівень оплати праці залежно від професійних компетенцій працівників, що забезпечить кадрову безпеку, яка є складовою економічної безпеки як підприємства, так і національної економіки загалом. Це зумовлює актуальність даної теми в сучасних умовах розвитку і змін економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у теорію оплати праці належить таким ученим: М. Ведернікову, О. Грішновій, О. Дороніній, М. Карліну, Т. Костишиній, А. Колоту, Г. Кулікову, В. Лагутіну, Е. Лібановій, І. Петровій, М. Семикіній, С. Тютюнниковій, В. Щербак та іншим. Питанням дослідження кадрової безпеки присвячено праці таких науковців: З. Жевко, А. Кібанов, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Панченко, Ю. Погорелов та інших. Проте, не зважаючи на високий професіоналізм цих учених, не вирішеними залишаються питання регулювання оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки.

Метою статті є дослідження та формування концептуальних підходів регулювання оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки.

Викладення основного матеріалу дослідження. На думку українських учених, основними складниками функціонуючої моделі соціально-економічного розвитку є ринкові відносини й державне регулювання економіки, що здійснюється шляхом розробки та реалізації державних програм і повинно передбачати:

1. Забезпечення соціально-економічного розвитку країни та її галузей.
2. Мотивацію і стимулювання створення нових робочих місць з метою досягнення рівноваги на ринку праці.
3. Обґрунтування витрат на відтворення робочої сили в ході формування реального мінімального споживчого бюджету або прожиткового мінімуму [2].

Регулювання оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки повинно бути основою для:

- ефективного використання робочої сили та робочого часу працівників як чинника, який сприятиме підвищенню рівня життя та економічному зростанню виробництва;
- формування ефективного мотиваційного механізму, підвищення якості та продуктивності праці;
- забезпечення гідної оплати праці в контексті створення умов для формування конкурентоспроможного персоналу;
- забезпечення соціального захисту персоналу як засобу зменшення державних витрат і потенційного джерела інвестицій у реальний сектор;
- забезпечення оптимальної мобільності та руху робочої сили.

Основними завданнями регулювання оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки мають бути:

- визначення заходів на державному, регіональному рівнях і на рівні підприємства;
- забезпечення зростання заробітної плати, що базується на фінансово-економічному стані підприємства;
- удосконалення механізмів державного, колективно-договірного та на рівні підприємства регулювання оплати праці;
- відновлення функцій заробітної плати, зокрема відтворювальної та стимулюючої, в контексті забезпечення ефективного мотиваційного механізму, реалізації особистісного потенціалу та формування професійної кар'єри;
- реалізація заходів щодо посилення захисту прав працівника на своєчасне одержання заробітної плати та зниження ризиків щодо оплати праці.

Сучасні трансформаційні процеси, які відбуваються в економіці та суспільстві загалом, як уже зазначалося, суттєво впливають на зміст і характер праці та взаємовідносини між основними сторонами соціально-трудова відносин – найманими працівниками та роботодавцями. Організаційний механізм регулювання оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки унаочнено на рис. 1.

Конкурентоспроможність національної економіки залежить від конкурентоспроможності підприємств, тому для посилення конкурентних позицій на ринку товарів і послуг у контексті забезпечення гідної оплати праці та кадрової безпеки необхідне формування інноваційних продуктів, наукових розробок, запровадження креативних методів і підходів на державному та договірному рівнях (рис. 2).

Важливим завданням державного регулювання економіки є участь законодавчої та виконавчої гілок влади у визначенні й реалізації політики оплати і мотивації праці. При цьому сфера, масштаби й методи державної дії на рівень і динаміку реальної заробітної плати в кожній країні мають свої специфічні особливості, враховуючи ту обставину, що ця дія доповнюється системою договірного регулювання оплати й мотивації праці. Сфера і зміст державного і договірного регулювання разом утворюють систему організації оплати праці та визначаються національним законодавством.

Рис. 1. Організаційний механізм регулювання оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки

Джерело: сформовано автором.

Держава повинна регулювати ті питання оплати праці, які без неї не можуть бути вирішені, а всі інші доцільно регулювати на договірній основі. Необхідно відзначити також, що пряме державне регулювання оплати праці обмежене, оскільки більшість державних підприємств функціонують в умовах ринкових відносин. Світова практика свідчить, що в міру розвитку цих відносин пряме державне регулювання витісняється договірним. Проте, на думку українських учених, яку поділяє автор, в Україні до теперішнього часу існує

побоювання, що зняття державного регулювання призведе до необґрунтованого зростання зарплат і перешкодить рівновазі економіки. Це мотивується тим, що механізм державного регулювання коштів на заробітну плату слід оцінювати як антиінфляційний, але не стимулюючий. Тому пріоритет у визначенні умов і розмірів оплати праці повинен належати договірному регулюванню, бо саме воно є прийнятним в умовах різноманіття форм власності та господарювання, адже здатне погоджувати інтереси власників і найманих працівників.

Рис. 2. Концептуальні засади державного й договірного регулювання оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки

Джерело: сформовано автором.

Договірне регулювання оплати праці слід формувати на основі колективних угод і договорів. Проте попри створену багаторівневу систему колективно-договірних відносин, що починається з колективного договору підприємства і закінчується генеральною угодою,

заробітна плата головним чином формується як частка в доході роботодавця і практично не пов'язується з вартістю робочої сили [2].

Формування концептуальних підходів регулювання оплати праці на підприємствах у контексті забезпечення кадрової безпеки, на нашу думку, необхідно розглядати залежно від:

- виду кадрової політики (табл. 1);
- етапів життєвого циклу підприємства.

Таблиця 1

Регулювання оплати праці залежно від ліквідування загроз кадровій безпеці

Вид кадрової політики							
Пасивна		Реактивна		Превентивна		Активна	
загроза	регулювання оплати праці	загроза	регулювання оплати праці	загроза	регулювання оплати праці	загроза	регулювання оплати праці
Виникнення конфліктних ситуацій, зниження продуктивності праці, порушення комунікацій і погіршення соціально-психологічного клімату зниження обсягів діяльності, високий рівень плинності кадрів, погіршення іміджу	послідання системного й індивідуального підходу в оплаті праці, що сприяє підвищенню мотивації діяльності, зниженню суб'єктивізму в оцінці результатів праці	виникнення конфліктних ситуацій, відсутність кваліфікованої робочої сили, відсутність мотивації до високопродуктивної праці зниження обсягів діяльності, високий рівень плинності кадрів, погіршення іміджу підприємства	врахування мотиваційних чинників і потреб працівників	переманювання працівників конкурентами. Викрадення креативних ідей, ноу-хау, інновацій. Втрата найбільш професійних працівників, прибутку підприємства	тотальність системи оплати праці, яка поєднує матеріальну і нематеріальну винагороду	вплив зовнішніх чинників: державна політика, валютна та фінансова політика	відповідність цілей системи оплати праці та мотивації стратегічним цілям діяльності підприємства
	усунення демотивуючих чинників: конфліктності, внутрішнього дискомфорту, неадекватності цілей і завдань		справедливість в оплаті праці, своєчасність її виплати		прозорість і зрозумілість оплати праці, залучення персоналу до її удосконалення		урахування результатів моніторингу галузевої та регіональної валютної та фінансової політики, рівня оплати праці

Джерело: сформовано автором.

Враховуючи те, що пасивна політика управління персоналом характеризується тим, що підприємство не має чітко вираженої програми дій стосовно персоналу, кадрова робота зводиться до ліквідації негативних наслідків, керівництво працює в режимі екстреного реагування і не намагається зрозуміти причини та можливі наслідки конфліктів, відсутні прогноз кадрових потреб, оцінювання праці та персоналу загалом, пропонується заходами регулювання оплати праці знижувати рівень загроз кадровій безпеці за рахунок формування ефективного мотиваційного механізму та створення сприятливого соціально-психологічного середовища.

Реактивна кадрова політика, яка передбачає здійснення контролю за симптомами негативного стану в роботі з персоналом, причинами розвитку конфліктних ситуацій, наявністю достатньо кваліфікованої робочої сили та мотивації до високопродуктивної праці

та містить також певні заходи регулювання оплати праці, пов'язані зі справедливістю та своєчасністю оплати праці, потребами щодо підвищення якості трудового життя персоналу.

Превентивна кадрова політика виникає тоді, коли керівництво має обґрунтовані прогнози розвитку діяльності підприємства, але не має засобів для її регулювання. Загрози кадровій безпеці усуваються за рахунок формування тотальної системи оплати праці, яка поєднує матеріальну та нематеріальну винагороди.

Найбільш актуальною і позитивною є активна кадрова політика, яка характеризується наявністю не лише прогнозу у сфері управління кадрами, а й економічно обґрунтованою антикризовою кадровою програмою, адаптованою до регулювання параметрів внутрішньої та зовнішньої ситуації. За такої кадрової політики регулювання оплати праці полягає у формуванні відповідності цілей системи оплати праці та мотивації зі стратегічними цілями підприємства.

Структурно-логічна схема регулювання оплати праці залежно від етапів життєвого циклу підприємства представлена на рис. 3.

Рис. 3. Структурно-логічна схема регулювання оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки залежно від етапу життєдіяльності підприємства

Джерело: сформовано автором.

Обираючи певну стратегію та політику регулювання оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки, необхідно враховувати чинники внутрішнього середовища на кожному етапі життєвого циклу підприємства, такі як: 1) ієрархічна структура підприємства; 2) стиль керівництва; 3) фінансові можливості; 4) умови праці; 5) кількісні та якісні характеристики персоналу; 6) соціальні норми; 7) корпоративна культура, цінності; 8) стратегії та цілі розвитку підприємства.

У ході формування концептуальні підходи регулювання оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки необхідно враховувати значний вплив зовнішніх чинників, таких як:

- реформування інвестиційної, податкової, кредитної політик, які б стимулювали формування робочої сили креативного інноваційного типу з високою мотивацією до ефективної праці;
- удосконалення трудового законодавства з метою запобігання негативним процесам забезпечення кадрової безпеки;
- посилення трудової мотивації та соціальної захищеності персоналу, що сприятиме зниженню рівня кадрових загроз;
- збільшення обсягу охоплення працівників колективними договорами;
- зменшення кількості трудових спорів і страйків.

З метою регулювання оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки, на нашу думку, необхідні:

- дотримання конституційних прав і свобод людини на працю, що дозволить заробітній платі відігравати саме ту роль, яку вона повинна виконувати в реалізації соціальних прав людини та забезпеченні кадрової безпеки підприємства;
- гарантія своєчасної і повної виплати заробітної плати;
- формування структури заробітної плати, що відповідає Закону України «Про оплату праці»;
- індивідуалізація в оплаті праці, що залежить (відповідно до розміру цієї оплати) від професійного рівня та компетенцій працівника і сприяє кадровій безпеці, а саме фізичній безпеці, кар'єрному зростанню, адміністративній незалежності, пенсійно-страховій безпеці, психолого-комунікативній безпеці;
- недопущення дискримінації в оплаті праці за різними ознаками.

Висновки. На підставі викладених думок нами обґрунтовані концептуальні підходи регулювання оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки, які повинні задовольнити потреби внутрішнього ринку праці та забезпечити провідні позиції для працівників в умовах глобалізації та євроінтеграції. Визначені підходи спрямовані на ліквідування загроз кадровій безпеці, сформовані в залежності від видів кадрової політики та від етапів життєдіяльності підприємства, що сприятиме формуванню гідної оплати праці, ефективному використанню персоналу, соціальному захисту і підвищенню якості трудового життя працівників.

Список використаних джерел

1. Financial-economic and innovative support of entrepreneurship development in the spheres of economy, tourism and hotel-resaurant business. *Competitive loan payment: essence and evaluation* (p. 3.6): collective monograph / V. Yathenko, S. Pasiaka, and others: [Ed. by Doctor of Economic Sciences, prof. Yathsenko V. M.]. Agenda Publishing House, Coventry, Unated Kingdom. 2017. Pp. 392–401.
2. Костишина Т. А. Конкурентоспроможна система оплати праці: проблеми теорії та практики: монографія. Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2008. 389 с.
3. Оніщенко І.М. Удосконалення методів обробки та зберігання даних за допомогою інструментів «[Big Data](#)» та [Map Reduce](#). *Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем* : зб. наук. пр. - Київ, 2016. Вип. 21. С. 5–21.
4. Колот А. М., Грішнова О. А., Герасименко О. О. та ін. Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку: монографія ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. Київ: КНЕУ, 2010. 348 с.
5. Костишина Т.А., Писаренко В.П., Нестуля О.О., Нестуля С.І. (та ін.) Управління персоналом: теоретичні аспекти та стратегії розвитку: монографія. За ред. проф. Т.А. Костишиної. Полтава, 2014. С. 203–256.

Referencers

1. Financial-economic and innovative support of entrepreneurship development in the spheres of economy, tourism and hotel-resaurant business. *Competitive loan payment: essence and evaluation* (p. 3.6): collective monograph / V. Yathenko, S. Pasiaka, and others: [Ed. by Doctor of Economic Sciences, prof. Yathsenko V. M.]. Agenda Publishing House, Coventry, Unated Kingdom. 2017. Pp. 392–401.

2. Kostyshyna T. A. (2008). *Konkurentospromozhna systema oplaty pratsi: problemy teorii ta praktyky: monohrafiia* [Competitive pay system: problems of theory and practice: monograph]. Poltava: RVTs PUSKU, 389 s. (in Ukr.).
3. Onishchenko I.M. (2016). Improve data processing and storage methods with Big Data and Map Reduce tools. *Ekonomiko-matematychne modeliuвання sotsialno-ekonomichnykh system: zb. nauk. pr.*, 21, 5–21.
4. *Sotsializatsiia vidnosyn u sferi pratsi v konteksti stiikoho rozvytku: monohrafiia* [Socialization of labor relations in the context of sustainable development: a monograph] / A. M. Kolot, O. A. Hrishnova, O. O Herasymenko (ta in). Kyiv: KNEU, 2010. 348 p.
5. *Upravlinnia personalom: teoretychni aspekty ta stratehii rozvytku: monohrafiia* [Personnel management: theoretical aspects and development strategies: monograph] / Kostyshyna T.A., Pysarenko V.P., Nestulia O.O., Nestulia S.I. (ta in.). Poltava, 2014. P. 203–256.

KRAVCHENKO Oleksandr

Postgraduate student in the Department
of Personnel Management, Labor Economics
and Economic Theory,
Poltava University of Economics and Trade,
Poltava, Ukraine

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF REGULATION OF LABOR PAYMENT IN THE CONTEXT OF PROVIDING STAFF SECURITY

Introduction. The article summarizes the arguments and counterarguments within the scientific discussion on the regulation of remuneration in the context of personnel security, as the transformation processes occurring in the context of globalization and European integration raise new requirements for the personnel management system, enterprise, national economy. This is due to the fact that in the conditions of market development the most significant changes occur in the social and labor sphere.

Purpose. The main purpose of the article is to investigate and formulate conceptual approaches to regulating remuneration in the context of personnel security.

Methods. The methodological toolkit of the study was: the system of economic laws, concepts and categories, the fundamental provisions of modern economic theory and applied economics. The general methodological basis of the study is the dialectical method and the systematic approach method, the abstract-logical complex approach, the analysis and evaluation of their interrelation; analysis and synthesis. The subject of the study was the regulation of remuneration in the context of personnel security, since it is this process that contributes to the socio-economic development of enterprises.

Results. The systematization of literary sources and approaches to the solution of the problem of regulation of remuneration in the context of personnel security showed that Ukrainian and foreign scientists investigated the issues of remuneration and personnel security, but in modern conditions it became necessary to define the conceptual principles of regulation of remuneration precisely in the context of ensuring personnel security. The research of this question is carried out in the following logical sequence: definition of results, formation of the main tasks, directions of regulation of remuneration in the context of ensuring of personnel security, formation of conceptual approaches depending on the personnel policy and stages of the life cycle of the enterprise, determination of external factors that significantly influence the regulation of remuneration work in the context of ensuring personnel security.

Originality. The article substantiates the conceptual principles of pay regulation in the context of personnel security, which comprehensively take into account the areas of remuneration regulation, defined by the legislation of Ukraine, and priorities of human security, and contribute to the formation of decent pay, effective use of staff, social protection, professional and interpersonal, safety of life and improvement of quality of working life of employees

Conclusion. Conceptual approaches to regulation of remuneration in the context of personnel security, which are aimed at eliminating threats to personnel security, formed depending on the types of personnel policy and on the stages of life of the enterprise. that will contribute to the formation of decent pay, competitive staff, personnel security, competitiveness of the enterprise.

Keywords: remuneration, regulation of remuneration, personnel safety, motivation, socio-economic development.

Одержано редакцією: 24.10.2019
Прийнято до публікації: 24.12.2019

УДК 331.2

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-86-93

КОСТИШИНА Анна Ігорівна

аспірант кафедри економіки та

підприємництва,

Центральноукраїнський технічний університет,

м. Кропивницький, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0716-4468>

tkost2017@gmail.com

ВЗАЄМОДІЯ З КЛІЄНТАМИ В КОНТЕКСТІ АКТИВІЗАЦІЇ ПРОДАЖУ ТОВАРІВ У СИСТЕМІ ДИСТРИБУЦІЇ

У статті розглянуті основи активізації продажу товарів у системі дистрибуції. Запропоновані певні вимоги до взаємодії з клієнтами в контексті активізації продажу товарів: направлення, принципи, складники. Сформовані напрями взаємодії з клієнтами, які базуються на таких етапах: підготовка продажу, підготовка зустрічі, узгодження зустрічі, продаж, обслуговування і розвиток. Визначені зовнішні та внутрішні мотиватори, які сприяють забезпеченню ефективної діяльності працівників і підприємства. Сформовані напрями розвитку системи підвищення кваліфікації, що сприятиме професійному й інтелектуальному розвитку персоналу, розширенню його ерудиції і кола спілкування, творчості та креативності, формуванню лідерських якостей.

Ключові слова: мотивація, мотиваційні основи, система дистрибуції, підвищення кваліфікації, стабільна зайнятість, соціально-психологічний клімат, умови праці, професійне зростання, активізація продажу товарів.

Постановка проблеми. В умовах трансформації ринкових відносин, поглиблення процесів глобалізації і євроінтеграції, зростання масштабів економічного обороту є ускладнення функцій сфери товарного обігу. У зв'язку з цим активізуються наукові пошуки створення ефективних механізмів та систем просування товарів зі сфери виробництва в сферу споживання. На особливу увагу заслуговують підходи до формування механізму активізації продажу товарів в дистрибуційних системах за скоординованою участю її учасників. Відношення людини до праці створюється під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників. Працівник, включаючись у виробничий процес, підкоряє свої дії нормам і законам, властивим виробничому середовищу. З іншого боку, він як активний і відносно автономний агент підприємства, приймає самостійні рішення, вибирає альтернативні лінії поведінки. Найбільш ефективною трудовою віддачею від працівника можна чекати лише в тому випадку, коли створені умови для односпрямованості, збігу цілей і завдань підприємства певної галузі з особистими цілями працівника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти управління ефективністю діяльності продажу товарів у системі дистрибуції аналізувалися вченими-економістами різних країн. Серед українських науковців варто відмітити: В.В. Апопія, П.Ю. Балабана, Л.В. Балабанову, В.А. Вертоградову, М.В. Дорощука, В.Д. Лагутіна, Л.О. Лігоненко, В.Т. Лозинського, А.А. Мазаракі, І.П. Міщука, М.В. Чорну та інших. Проте, незважаючи на високий професіоналізм цих учених, не вирішеними залишаються питання активізації продажу товарів на підприємствах.

Метою наукової статті є визначення основ взаємодії з клієнтами в контексті активізації продажу товарів на підприємствах системи дистрибуції.

Викладення основного матеріалу дослідження. Наявність на ринку значної кількості суб'єктів та встановлення між ними чисельних господарських зв'язків ускладнюють організацію робіт з просування продукції товаровиробників на ринок. В сучасних умовах товаровиробники прагнуть відновити контроль над процесами просування продукції на ринок, зокрема – шляхом самостійної торгівлі власною продукцією через фірмову торгівлю

(мережу фірмових магазинів, в асортименті яких не менше 75% назв і не менше 80% роздрібного товарообороту мають становити товари власного виробництва) [1, С. 189]. Іншим способом утримання контролю над процесами доведення готової продукції на ринок за своїми організаційними межами є формування ефективної системи дистрибуції, яка базується на праці виробника готової продукції та різноманітних посередників, які здійснюють діяльність з просування продукції до кінцевого споживача. Велику роль в цьому процесі мають мерчендайзери та їх взаємодія з клієнтами для організації процесу споживання. Мерчендайзинг в сучасних умовах став однією з важливих складових підприємств роздрібною торгівлі. Саме «...технології мерчендайзингу дозволяють торговцю досягти вищої продуктивності торговельного закладу, максимально вигідно використовувати кожен квадратний метр приміщення, а також зробити магазин по-справжньому привабливим місцем, у якому приємно знаходитись, здійснювати покупки...» [2, с. 25].

Мерчендайзинг визначається як комплекс дій з продукцією з метою зростання кількості покупок і зниження кількості відмовлень від неї. Мерчендайзинг не працює, коли недосконалою є система взаємодій з клієнтами.

Нами визначений механізм мерчендайзингу в контексті активізації продажу товарів у системі дистрибуції (рис. 1).

Рис. 1. Організаційний механізм мерчендайзингу активізації продажу товарів у системі дистрибуції

Сформовано автором.

На функціонування системи дистрибуції впливають як зовнішні (політична ситуація, тенденції розвитку економіки, чинне законодавство, проблеми розвитку торговельної сфери та її окремих галузей, тощо), так і внутрішні (розуміння учасниками розподілу змісту єдиної системи збуту, конфлікт цілей та завдань, створення системи протидії за рахунок «відкатів» та знижок, орієнтація на короткострокові цілі, домінування одного представника розподілу над іншими) чинники. Лозинський В.Т. вважає, що з врахуванням наслідків взаємодії вище зазначених чинників система дистрибуції потенційно може володіти різними властивостями

(табл. 1).

Таблиця 1

Властивості системи дистрибуції

Класифікаційна ознака	Властивості
Пов'язані з цілями та функціями	<ul style="list-style-type: none"> • синергія; емерджентність; цілеспрямованість; робастність
Пов'язані зі структурою	<ul style="list-style-type: none"> • цілісність; структурність; ієрархічність
Пов'язані з особливостями взаємодії з середовищем	<ul style="list-style-type: none"> • адаптивність; інтегративність; самоорганізація.

Джерело: [3, с. 266].

Велику роль в активізації продажу товарів у системі дистрибуції виграє персонал продавця, адже від дій персоналу залежить пошук клієнтів, виявлення потреб, вплив на вибір, визначення ціни, відпуск товару (табл. 2).

Таблиця 2

Особливості дій персоналу продавця при застосуванні методу «активного продажу» і традиційного методу оптового продажу

	Активний продаж	Традиційний метод продаж
Пошук клієнта	Дуже активно	Не проводиться
Виявлення потреб	Дуже активно	Не завжди
Вплив на вибір	Дуже активно	Не завжди
Торг про ціну	Так	Так
Відпуск товару	Так	Так

Сформовано автором.

Взаємодія з клієнтами в контексті активізації продажу товарів у системі дистрибуції базується на таких напрямках:

1. підготовка продажу:
 - оцінка потенціалу торгової точки;
 - визначення місця для продажу і обсягу продукції;
 - визначення осіб для ведення переговорів;
 - кількісна і якісна оцінка асортименту продукції;
2. підготовка зустрічі:
 - визначення проблем, які потребують вирішення;
 - визначення місця та часу зустрічі;
 - підготовка альтернативних напрямів;
3. узгодження зустрічі:
 - встановлення конкретних умов співробітництва;
 - спільний план мерчандайзингу;
4. продаж:
 - встановлення контакту та довірливих відносин;
 - формування бажання співпрацювати у покупців;
 - формування позитивного іміджу фірми у покупців;
5. обслуговування і розвиток:
 - контроль за виконанням плану по мерчандайзингу;
 - визначення заходів для розвитку відносин.

При оцінці ефективності застосування активних методів продажу у системі дистрибуції товарів, потрібно також брати до уваги фактор взаємодії покупця з продавцем, що може відображатися через такі показники оцінки ефективності діяльності торговельного персоналу: рівень професійної компетенції адміністративно-управлінського персоналу, рівень професійної компетенції торговельно-оперативного персоналу та оцінка досвіду збутового персоналу [5, с. 117] із розрахунком узагальнюючого показника (формула 1):

$$Y_{nk} = X_1 \times T_{ct} + X_2 \times T_{cc} + X_3 \times T_v / T_{mon} \quad (1)$$

де: T_{mon} - торговельно-оперативний персонал;

T_{ct} – торговельно-оперативний персонал, що має спеціальну профтехосвіту;

T_{cc} – торговельно-оперативний персонал, що має середню спеціальну освіту;

T_v - торговельно-оперативний персонал, що має вищу чи незакінчену вищу освіту;

X_1, X_2, X_3 – коефіцієнти значимості показників, визначені експертним шляхом.

Необхідно відмітити, що на взаємодію з клієнтами в контексті активізації продажу товарів у системі дистрибуції суттєво впливає організація праці, складниками якої є:

- ієрархія підпорядкованості в колективі;
- розподіл і кооперація праці з метою виконання функціональних обов'язків;
- кваліфікація;
- нормування праці;
- умови праці;
- стан трудової дисципліни;
- мотивація праці.

Структура системи організації праці на торговельних підприємствах представлена на рис. 2 [4, с.16].

Рис. 2. Структура системи організації праці

Доповнено автором.

В умовах ринкових відносин заробітна плата відіграє першорядне значення в мотиваційному механізмі. У зв'язку з цим особливо гостро виникає необхідність розглядати її не тільки на макро-, але й на мікроекономічному рівні. Вивченню стимулюючих функцій заробітної плати приділяють увагу автори різних мотиваційних теорій.

Наукове осмислення проблеми мотивації трудової діяльності людини почалося разом із зародженням капіталізму. Одним з перших став розглядати цю проблему з економічних позицій А. Сміт [8, с. 332]. Прихильник ринкового шляху розвитку економіки, він підкреслював, що головним мотивом діяльності людини є особистий економічний інтерес, прагнення до максимальної економічної вигоди, природне бажання людей поліпшувати свій добробут.

Істотний внесок у розвиток системних уявлень про формування трудових мотивів і мотивації до праці внесли Ф. Тейлор і його послідовники – Г. Гантт, Ф. Гілберт і Л. Гілберт,

Г. Емерсон, а також О. Шелдон, А. Файоль, Е. Мейо [9, с. 6].

На початку XX ст. переважала думка, що працівників цікавить тільки оплата, і тому в більшості випадків не приймалися до уваги техніка безпеки, охорона праці, соціальні нестатки, гарантії зайнятості, психологічні фактори. Домінував погляд на працівника як на людину з вузьким колом матеріальних потреб. Родоначальником цієї традиційної моделі управління став Ф.Тейлор, засновник наукової організації праці і промислового менеджменту [10, с. 104-108]. У протиставу концепції Ф. Тейлора і його послідовників, Е. Мейо з групою вчених робить висновок про те, що вирішальний вплив на трудову активність і збільшення виробітку мають не тільки матеріально-речовинні, але й морально-психологічні фактори. Переваги в конкурентній боротьбі досягають саме ті фірми, які використовують робочу силу високої якості, де працівники мають високу мотивацію до праці, орієнтовані на підвищення професіоналізму, кваліфікації, збільшення свого трудового внеску в досягнення кінцевих цілей підприємства.

Відношення людини до праці створюється під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. Працівник, включаючись у виробничий процес, підкоряє свої дії нормам і законам, властивим виробничому середовищу. З іншого боку, він як активний і відносно автономний агент підприємства приймає самостійні рішення, вибирає альтернативні лінії поведінки. Найбільш ефективною трудовою віддачею від працівника можна чекати лише в тому випадку, коли створені умови для односпрямованості, збігу цілей і завдань підприємства певної галузі з особистими цілями працівника.

У виборі власної лінії трудової поведінки відображається міра ідентифікації інтересів працівника з інтересами підприємства. Трудова поведінка відображає, як працівник розуміє дійсність, яким чином визначає своє місце у виробничому процесі, що вважає найбільш істотним для досягнення своїх професійних планів. Мотиваційний механізм праці включає насамперед такі загальнолюдські, загальноекономічні елементи, як потреби й інтереси людини, заради задоволення яких і відбувається процес праці. Можна виділити дві великі групи мотиваторів:

1) зовнішні, котрі впливають на людину з навколишнього середовища (сюди ще відносяться матеріальні і моральні стимули до праці);

2) внутрішні, котрі пов'язані з трудовою діяльністю і відношенням працівника до неї.

Системи матеріального стимулювання по своїй суті повинні мати конкурентну ринкову природу. Вони створюються під впливом "зовнішніх" і "внутрішніх" ринків праці, з урахуванням дій конкурентів і базуються на прямій залежності оплати і просування по службі працівника від його трудового внеску. На тлі загального стану економіки країни дієвість цих систем майже цілком визначається економічною політикою й ефективністю роботи підприємства.

Розглядаючи систему морального заохочення людей до праці, необхідно відзначити, що в радянські часи вона була досить розвинутою. Однак, відірваність її від матеріальної винагороди, а також крах усієї системи моральних цінностей радянського суспільства дискредитували і методи морального впливу на людей у процесі праці. Необхідно відзначити, що ці методи були досить ефективними, і в комплексі з методами матеріального стимулювання майже усі вони активно використовуються в мотиваційних системах розвинутих країн (трудова змагання, дошки пошани, виховання культури корпорації, почуття приналежності й гордості за своє підприємство, заохочення сімейних династій і ветеранів підприємства, поздоровлення з трудовими перемогами або особистими святами в малотиражних або радіогазетах і ін.) [6, с. 200].

До внутрішніх мотиваторів відноситься характер праці, відповідність її змісту нахилам і здібностям працівника, престижність трудової діяльності, можливість самовдосконалення, самовиявлення і розкриття творчих здібностей до праці, самостійність працівника й оцінка важливості його роботи для колективу. Саме внутрішні мотиватори приводять, насамперед, до задоволеності працівника своєю працею, розвитку його творчих здібностей і загальної активізації його творчої діяльності. Цій ж меті служать і залучення працівника до участі в капіталі (власності) свого підприємства, участь у розподілі прибутку, в управлінні

підприємством. Однак необхідно ще раз підкреслити, що ці фактори діють ефективно тільки за умови відповідного задоволення первинних матеріальних потреб працівника [203, с. 58].

Важливим складником зростання конкурентоспроможності споживчої кооперації є, на нашу думку, підвищення кваліфікації управлінських кадрів. В сучасних умовах різко зростають вимоги до менеджменту персоналу. Це пов'язано з тим, що суттєво змінюється роль працівника, який з пасивного виконавця перетворюється на активного учасника виробництва, може й бажає брати участь в управлінні, прийнятті рішень не лише тактичного, а й перспективного значення. Людський чинник стає головним фактором виробництва, а витрати на персонал, на його розвиток вважаються першочерговими інвестиціями підприємців [11, с. 3].

Взаємозалежність стратегічних пріоритетів в управлінні персоналом та змісту управління персоналом зображено на рис. 3.

Рис. 3. Взаємозалежність стратегічних пріоритетів в управлінні персоналом та змісту управління персоналом

Сформовано автором.

Важливим завданням у процесі розвитку та збереження трудового потенціалу є навчання людини впродовж всього життя. Швидкі зміни на ринку праці диктують необхідність створення короткострокових навчальних програм перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів. Цю важливу функцію має виконувати система післядипломної освіти, яка є постійно діючою ланкою в національній системі безперервної освіти і забезпечує фахове удосконалення громадян, поглиблення, розширення і оновлення професійних знань, умінь і навичок.

Для успішного розвитку системи підвищення кваліфікації потрібно розвивати широке

співробітництво з міжнародними неурядовими організаціями, з Європейською асоціацією освіти дорослих, з національними організаціями та закладами інших країн у межах як багатосторонніх проєктів, так і двосторонніх угод.

Висновки. Таким чином, на підставі викладених думок, нами обґрунтовані напрями взаємодії з клієнтами, визначені особливості дій персоналу продавця, сформована система організації праці, визначені внутрішні та зовнішні чинники матеріального і морального заохочення до ефективної праці, сформовані основні напрями розвитку системи підвищення кваліфікації в контексті активізації продажу товарів у системі дистрибуції, що сприятиме як конкурентоспроможності персоналу, так і конкурентоспроможності підприємств, що працюють у системі дистрибуції в сучасних умовах.

Список використаних джерел

1. Апопій В.В., Мішук І.П., Ребицький В.М. [та ін.]. Організація торгівлі: підручник; за ред. Апопії В.В. 3-тє вид. К.: ЦУЛ, 2009. 632 с.
2. Лебедева С.Н., Сныткова Н.А., Гаврилов А.В. Экономика торгового предприятия, 5-е изд., испр. Мн.: Новое изд. 2007. 240 с.
3. Лозинський В.Т. Активні методи продажу як інструмент підвищення ефективності внутрішньої торгівлі. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна*. Львів: Вид-во ЛКА, 2011. Вип. 34. С. 261–268.
4. Мисникова Л.В., Сныткова Н.А. Организация труда в торговле: учеб. пособие. Минск: Изд-во Гревцова, 2010. 184 с.
5. Балабанова Л.В., Балабаниць А.В. Маркетинговий аудит системи збуту: навч. посіб. К.: Професіонал, 2004. 224 с.
6. Костишина Т.А. Конкурентоспроможна система оплати праці: проблеми теорії та практики: монографія. Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2008. 389 с.
7. Оніщенко І.М. Удосконалення методів обробки та зберігання даних за допомогою інструментів «[Big Data](#)» та [Map Reduce](#). *Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем: зб. наук. пр.* 2016. Вип. 21. С. 5–21.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Прогресс. 1978. 494с.
9. Матрусова Т.Н. Япония: материальное стимулирование в фирмах. М.: Наука. 1992. 78 с.
10. Тарасенко А.С. Стоимость рабочей силы – основа формирования оплаты труда в рыночных условиях. *Труд и право*. 1997. №2. С.104–108.
11. Данилишин Б., Куценко В. Ринок освітніх послуг: основні тенденції та шляхи модернізації. *Україна: аспекти праці*. 2004. № 1. С. 28–34.

References

1. Apopium V.V., Mishchuk I.P., Rebitsky V.M. [and others] (2009). Trade organization: a textbook. The 3 types. Kyiv, 632 (in Ukr.).
2. Lebedeva S.N., Snitkova N.A., Gavrilov A.V. (2007). Economics of Trade Enterprise: Textbook. 5th ed. Minck: New Edition, 240.
3. Lozynsky V.T. (2011). Active sales practices as a tool for improving the efficiency of domestic trade. *Bulletin of the Lviv Commercial Academy. The series is economical*, 34, 261–268.
4. Misnikova L.V., Snitkova N.A. (2010). Organization of labor in trade: textbook. Minsk: Grevtsov Publishing House. 184 (in Blr.).
5. Balabanova L.V., Balabanitsy A.V. Marketing audit of the sales system: study. Kyiv: Professional, 224 (in Ukr.).
6. Kostyshina T.A. (2008). Competitive pay system: problems of theory and practice: monograph. Poltava: RVC START-UP, 389 (in Ukr.).
7. Onishchenko I.M. (2016). Improve data processing and storage methods with Big Data and Map Reduce tools. *Economic and mathematical modeling of socio-economic systems: Coll. Sciences*, 21, P. 5–21 (in Ukr.).
8. Smith A. A. (1978). Study of the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Mockva: Progress, 494. (in Ros.).
9. Matrusova T.N. (1992). Japan: material incentives in firms. Moskva: Nauka, 78 (in Rus).
10. Tarasenko A.S. (1997). Labor cost - the basis of the formation of wages in market conditions. *Labor and Law*, 2, 104–108.
11. Danylyshyn B., Kutsenko V. (2004). The market of educational services: basic tendencies and ways of modernization. *Ukraine: aspects of work*, 1, 28-34.

KOSTYSHYNA Anna

graduated student of economics and
organization of production
Central-Ukrainian National Technical University,
Kropyvnytskyi, Ukraine

INTERACTION WITH CLIENTS IN THE CONTEXT OF ACTIVATION OF SALE OF GOODS IN THE DISTRIBUTION SYSTEM

Introduction. *In the conditions of transformation of market relations, deepening of processes of globalization and European integration, increase of scale of economic turnover is complication of functions of sphere of commodity circulation. In this regard, the scientific search for the creation of effective mechanisms and systems of promotion of goods from the sphere of production to the sphere of consumption is intensified. Special attention should be paid to the approaches to the formation of the mechanism of activation of sale of goods in distribution systems with the coordinated participation of its participants. The attitude of a person to work is created under the influence of external and internal factors. The employee, being involved in the production process, obeys its rules and laws inherent in the production environment. On the other hand, he, as an active and relatively autonomous agent of the enterprise, makes independent decisions, selects alternative lines of behavior. The most effective labor return from an employee can be expected only if the conditions for unidirectionality, coincidence of the goals and objectives of the enterprise of a certain branch with the personal goals of the employee are created.*

The purpose of this article is to identify the basics of customer engagement in the context of increased sales of goods at distribution system enterprises.

Results. *The article discusses the basics of activating the sale of goods in the distribution system. Certain requirements for interaction with clients in the context of activation of sales of goods are proposed: directions, principles, components. Directions of interaction with clients are formed, which are based on the following stages: preparation of sales, preparation of meeting, coordination of meeting, sale, service and development. Identified external and internal motivators that help ensure the effective activity of employees and the enterprise. The directions of development of the advanced training system have been formed, which will contribute to the professional and intellectual development of the staff, the expansion of his erudition and the circle of communication, creativity and creativity, formation of leadership qualities.*

Originality. *The process of interaction with customers in the context of activation of sales of goods in the distribution system in this article is considered comprehensively, taking into account the following: the mechanism of merchandising in the context of activation of sales of goods in the distribution system, properties of the distribution system, features of actions of sales staff when applying the method of "active sales", with customers, an organization of work, an effective system of motivation and training.*

Conclusion. *Thus, on the basis of the stated opinions, we have grounded directions of interaction with customers, determined the peculiarities of actions of sales personnel, formed the system of work organization, identified internal and external factors of material and moral incentives for effective work, formed the main directions of development of the training system in the context of sales activation goods in the distribution system, which will promote both the competitiveness of staff and the competitiveness of enterprises operating in the distribution system.*

Keywords: *motivation, motivational foundations, distribution system, advanced training, stable employment, social and psychological climate, working conditions, professional growth, activation of sales of goods.*

Одержано редакцією: 26.10.2019
Прийнято до публікації: 26.12.2019

УДК 336.7

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-94-100

НОСАНЬ Наталія Сергіївна

к.і.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
та економічної безпеки,

Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,

м. Черкаси, Україна

ORCID [https:// orcid.org/0000-0002-4095-8333](https://orcid.org/0000-0002-4095-8333)

natali_nosan@ukr.net

МАТУХНО Юлія Сергіївна

студентка кафедри менеджменту

та економічної безпеки,

Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,

м. Черкаси, Україна

ORCID <https://orcid.org/0000-0002-1657-9171>

matukhno.30@gmail.com

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ НА РЕКЛАМНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкривається залежність попиту та витрат на рекламу, сутність оптимізації витрат на рекламну діяльність підприємства та їх важливість. Наведені методи знаходження оптимального бюджету на рекламу та розкрито їхню сутність. Наведені пропозиції зменшення витрат на рекламу. Було досліджено продуктивність та ефективність маркетингового бюджету.

Ключові слова: витрати на рекламу; оптимізація; товар; ефективність; рекламна компанія; бюджет; оптимальний; метод.

Постановка проблеми. Багато підприємств покладаються на рекламу, щоб збільшити кількість своїх клієнтів, але вартість постійної рекламної присутності може бути величезною для деяких підприємств тому вони шукають способи відновити та скоротити витрати на рекламу. Для того, щоб не було зайвих витрат потрібно правильно розподілити рекламний бюджет. Реклама зазвичай коштує дорого, а її вплив не завжди такий, як того хоче підприємство. Передусім заходи оптимізації витрат служать для зменшення так званих нестратегічних витрат і тим самим сприяють підвищенню ефективності та прибутку для компанії. Тому питання оптимізації вартості реклами для підприємств є дійсно важливим.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблему дослідження рекламних витрат підприємств досліджували такі дослідники, як І. Макієнко, С. Ілляшенко, Т. Іванова, В. Глібчук. На даний момент питання стосовно оптимізації рекламних витрат потребує подальших досліджень. Оскільки недостатньо уваги приділяється методологічним аспектам визначення рекламної діяльності та витрат на неї. Тому необхідно досліджувати оптимізацію рекламної діяльності сучасних підприємств, оскільки особливості ринку реклами постійно змінюються.

Мета наукової статті полягає у тому, щоб розглянути та визначити найбільш ефективні методи та способи визначення рекламних витрат, які заслуговують на увагу всіх, хто приймає участь у рішенні цього непростого завдання.

Викладення основного матеріалу дослідження. Визначення найкращих витрат на рекламу – один із складних викликів, з яким стикається керівництво будь-якого підприємства. На конкурентному ринку реклама – це не лише засіб збільшення попиту, а й інструмент конкуренції разом із ціною.

Крім того, ефект від реклами може затягуватися. Реклама дозволяє збільшити продажі, але збільшення попиту залежить від збільшення витрат на рекламу. Поряд із підприємством є інші підприємства, що продають подібні товари чи послуги на ринку, і підприємство ділиться з ними однаковою аудиторією, одна частина людей буде купувати товар

підприємства, а інша частина – купуватиме продукт конкурентів. Споживачі зроблять свій вибір, який ґрунтується на багатьох критеріях, включаючи і рекламу. У певні періоди продукт буде купуватися більше. З точки зору реклами, це означає, що на певну кількість людей, реклама матиме значний вплив тому вони будуть купувати більше, а значить, витрати на рекламу повинні бути більшими [1, с. 90].

Реклама не працює миттєво, з моменту її створення інформація є накопичувальною у свідомості людей при кожній зустрічі з рекламою. Якщо оголошень стане менше, то люди забудуть про товар швидше, ніж про них нагадають, і пік їх знань про продукт впаде. Якщо реклами взагалі немає, люди просто забудуть про товар на деякий час, поки вони не досягнуть мінімального рівня.

Одним із способів збільшення прибутковості підприємств є скорочення витрат, проте не можна просто зменшити витрати чи перестати використовувати той чи інший ресурс, адже це може погано відбитися на кінцевих результатах. Отже, в першу чергу треба визначитись, що саме потрібно оптимізувати. Є можливість скоротити певні витрати чи змінити умови якогось процесу, операції, чи те, і інше. Для скорочення витрат повинен бути перелік всіх витрат, зокрема, калькуляції основних послуг [2, с. 51].

Реклама є життєво важливою для росту та процвітання більшості підприємств. Однак витрати на рекламу можуть бути страшними зусиллями для багатьох підприємств, які намагаються покрити операційні витрати. Ефективність являє собою досягнення виходу ефективної реклами з низькою вхідною вартістю, тобто витратами на рекламу.

Витрати на рекламу – це дискреційні витрати, понесені згідно з оцінкою управлінського персоналу з маркетингу та обмеженнями бюджету. Ці витрати часто здаються важкими для контролю. Однак навіть багато невеликих фірм, які не можуть дозволити собі послуги агентств, можуть вжити заходів для мінімізації витрат на рекламу.

Оптимізація витрат на рекламу може бути дуже складною і заплутаною. Дуже важливо віднайти оптимальний бюджет рекламної компанії при, якому підприємство не буде втрачати клієнтів та марно витрачати кошти на рекламу [3, с. 220].

Під час складання бюджету зверху вниз підприємство встановлює загальну суму, яку компанія витратить на рекламні заходи за рік. Потім ця загальна сума розподіляється серед усіх рекламних, PR та інших рекламних програм. Як правило, використовують метод відсоткового продажу, при якому бюджет ґрунтується на сумі, яку компанія витратила на рекламу в попередньому році та на продажі в тому році.

При використанні цього методу підприємство бере відсоток від минулих або очікуваних продажів і виділяє цей відсоток від загального бюджету на рекламу. Але критики цього методу стверджують, що використання минулих продажів для підрахунку рекламного бюджету є занадто консервативним, щоб воно могло зупинити зростання. Однак для малого бізнесу може бути безпечніше використовувати цей метод, якщо власник вважає, що не можна спокійно очікувати майбутніх прибутків. З іншого боку, налагоджений бізнес із чітко сформованими тенденціями прибутку, як правило, використовуватиме очікувані продажі при визначенні витрат на рекламу. Цей метод може бути особливо ефективним, якщо підприємство порівнює свої продажі з продажами конкуренції (якщо є), коли визначає свій бюджет [4].

Перевагами методу зверху вниз є швидкість і прямотинійність. Недоліком є те, що метод дивляться на минуле, а не на майбутні цілі. Якщо компанія витратила на рекламу минулого року певну суму, це не означає, що ця цифра підходить для наступного року. Крім того, бюджети, пов'язані з показниками продажів, це означає, що рекламний бюджет компанії зменшиться, якщо зменшиться продаж, але насправді збільшення рекламного бюджету може бути саме тим, що потрібно для усунення скорочення продажів.

Метод об'єктивних завдань – найпоширеніша методика складання бюджету знизу вгору. Компанії, які використовують цей метод, спочатку ставлять мету або завдання, які вони хочуть досягти. Далі вони оцінюють бюджет, який знадобиться для досягнення цієї мети чи завдання. Потім керівництво переглядає та затверджує бюджетну рекомендацію.

Метод визначення бюджету на основі певного відсотка від продажів, прийнятого в конкурентів має на увазі власні цілі, підприємству часто корисно порівнювати витрати на рекламу з витратами своїх конкурентів. Якщо підприємству відомо про те, скільки конкурентів витрачають на рекламу своїх товарів і послуг, підприємство може захотіти сплатити аналогічну суму на власну рекламу, залишаючись конкурентоспроможною. Робити так як робить конкурент, звичайно, не завжди наймудріший курс. І узгодження схожого рекламного бюджету не обов'язково покаже такий самий маркетинговий результат.

Подібно до визначення бюджету на основі певного відсотка від продажів, прийнятого в конкурентів, метод рівності частки ринку базує свою стратегію бюджетування на тенденціях зовнішнього ринку. За допомогою цього методу підприємство порівнює свою частку ринку з витратами на рекламу. Критики цього методу стверджують, що компанії, які використовують номери ринкової частки для досягнення рекламного бюджету, в кінцевому рахунку прогнозують свою рекламу за довільною настановою, яка не відображає адекватно майбутніх цілей.

З'ясування, скільки витратити на рекламу, слід починати з доходів від продажу. Витрати на рекламу будуть оплачені продажами, а збільшення продажів - мета рекламної кампанії. Отже, є два варіанти, які допоможуть вирішити, скільки витратити на рекламу:

1. Потрібно визначитися скільки потрібно грошей, щоб сприяти продажу певного товару за певною ціною. Тобто чим більше підприємство хоче продати тим більші повинні бути витрати на рекламу.

2. Інший варіант - виділити рівний відсоток від загальних прогнозованих доходів від продажу реклами.

Після того, як ви вирішите, скільки грошей плануєте сплатити за рекламу, вам потрібно розібратися, коли ви повинні витратити ці гроші протягом наступних 12 місяців [5, с. 110].

Існують багато способів, які допомагають зменшити витрати на рекламу, зберігаючи її ефективність. Одним із таких способів є інтернет - реклама. Інтернет – це чудова можливість охопити велику кількість аудиторії при порівняно невеликих рекламних витратах. Світовий ринок інтернет - реклами розвивається швидкими темпами (рис. 1).

Рис. 1. Витрати на інтернет - рекламу в світі

Джерело: [6, с. 44]

З рис. 1 видно, що з кожним роком витрати на інтернет – рекламу зростають, оскільки інтернет – реклама є більш ефективнішою ніж реклама на телебаченні чи по радіо.

Існують такі основні види реклами в інтернеті:

1. Контекстна реклама. Контекстна реклама полягає в тому, що користувач вводить в пошукову систему (Google або Yandex) запит і отримує рекламні оголошення вгорі і внизу

сторінок результатів пошукової видачі, які відповідають тематиці запиту або користувач бачить на сайтах-партнерах рекламної мережі оголошення, які відповідають тематиці самого сайту або історії його запитів у пошуковій системі. Ця реклама сприяє залученню користувачів максимально зацікавлених у товарах чи послугах [7, с. 25].

2. Медійна (банерна) реклама. Банер - це зображення, яке показується користувачам на сайтах - партнерах рекламної мережі. Вони можуть бути інтерактивними (гіфки) і мати різні формати і розміри. В основному використовуються для підвищення впізнаваності товару, формування певних асоціацій та іміджу, спонукання вчинити певну дію. Вартість банерної реклами формується в залежності від: рейтингу сайту-партнера; розмірів банера; розміщення банера на сторінці. Плата стягується за кількість показів або переходів по банеру.

3. Ремаркетинг або ретаргетинг. Ремаркетинг – це тактика в інтернет-маркетингу, яка сприяє переконанню користувача повернутися на сайт і завершити цільову дію (купити товар).

4. Відео-реклама в Youtube. Youtube – дуже популярний ресурс на якому користувачі з усього світу викладають свої ролики. Деякі з них мають вражаючу кількість переглядів. Рекламою у відеороликах на Youtube можна охопити широку аудиторію і залучити багато клієнтів.

5. Тизерна реклама. Тизер – це, аналогічно банеру, статичне або анімоване зображення розміщене на сайтах - партнерах. Однак тизер ніколи не рекламує напямую – він інтригує користувачів якоюсь приманкою з метою клікнути по ньому. Хоча такий вид реклами володіє не дуже хорошою репутацією, у нього все ж є своя аудиторія [8].

Більшість підприємств вже «використовують» соціальні медіа, але не багато з них насправді серйозно ставляться до цього. Вони можуть мати сторінку у Facebook, але не публікувати важливої інформації. Потрібно активно розповідати про свій продукт, щоб досягти результату. Потрібно знайти час у своєму робочому дні, щоб розмістити якісний вміст та спілкуватися зі своєю аудиторією. Завдяки чітко спланованій стратегії, можна використовувати свої пости для отримання продажів, зменшуючи загальну потребу в рекламі.

Але не варто зосереджувати всю свою увагу на соціальному маркетингу та забувати про традиційні тактики. Важливо знайти правильний баланс між усіма маркетинговими фронтами та змусити їх працювати гармонійно.

Реклама в соціальних мережах Facebook та Instagram є ефективною, адже більшість часу споживачі проводять саме в цих мережах. Реклама в соціальних мережах дозволяє досягти точної цільової аудиторії. Це означає, що оголошення будуть бачити ті споживачі, які швидше за все, потребують певного товару чи послуги. А це чудово для бюджету, коефіцієнтів конверсії та рентабельності інвестицій. Оскільки компанія платить лише за досягнення найцінніших потенційних клієнтів [9, с. 27].

Вартість конкретної реклами в соціальних мережах може бути унікальною оскільки не всі оголошення є однаковими вони можуть коштувати менше або більше, залежно від різних факторів. Таких як наприклад пора року – це найважливіший фактор, що стосується вартості. Як правило в останній квартал року ціна за клік є найвищою.

Існують різні типи рекламних оголошень у соціальних мережах такі, як історії реклами, фотореклама, відеореклама, об'яви каруселі, колекційна реклама. Тому важливо зрозуміти, який тип оголошень є кращим для того, щоб отримати найкращі результати. Кожен із цих форматів оголошень вбудований у канали та історії користувачів, які пропонують користувачам не порушувати роботи. Соціальна мережа Instagram також пропонує різні типи закликів до дій, які допомагають зібрати більше потенційних клієнтів.

Історії в Instagram – це реклама на весь екран, яка відображається між історіями користувачів. За допомогою оголошень Stories можна орієнтуватися на свою аудиторію. Історії закінчуються через 24 години, вони є ідеальним форматом для обміну пропозиціями та акціями з обмеженим часом.

Підприємства можуть скористатися всіма функціями Instagram Stories, додавши фільтри обличчя, відеоефекти та текст для створення веселих та креативних акцій. Це

дозволяє робити Instagram Stories, які виглядають як звичайні публікації більш привабливими - створюючи безперебійний досвід для своїх користувачів. Заклик до дії має вигляд перемикання, яке переносить аудиторію безпосередньо на веб - сайт підприємства із реклами Stories [10, с. 37].

Знизити витрати на рекламу насправді не так вже й складно, якщо звернути увагу на прості кроки. Існує дуже багато інших способів зменшити витрати, тому необхідно бути творчими та проводити різні дослідження.

Розглянемо на прикладі АТ Страхова група «ТАС» (приватне) продуктивність та ефективність маркетингового бюджету (табл. 1).

Для визначення ефективності використання маркетингового бюджету використовують формулу, за якою сума залучених страхових премій співвідноситься із обсягом маркетингового бюджету: коефіцієнт ефективності використання маркетингового бюджету = фактичний обсяг залучених страхових премій / маркетинговий бюджет [11, с. 177].

Таблиця 1

**Ефективність та продуктивність використання маркетингового бюджету
АТ «Страхова Група «ТАС»**

Рік/Показник	Страхові премії, млн. грн.	Ринкова частка, %	Витрати на збут, тис. грн.	Чистий прибуток, тис. грн.	К ефмб	К пмб
2017	1 023,88	1,50	151 901	12 569	6,8	0,5
2018	1 387,75	1,67	184 969	26 046	7,4	0,2

Розраховано на основі даних АТ «Страхова Група «ТАС».

Витрати на збут відображають витрати компаній, пов'язані з утриманням підрозділів, що займаються збутом товару, витратами на рекламу та доставку продукції споживачам. Оскільки в страхових компаніях відсутня необхідність транспортування продуктів, то витрати на збут страховиків є тотожними з витратами на маркетинг.

Значення коефіцієнту ефективності використання маркетингового бюджету в АТ «Страхова Група «ТАС» становить 7,4. Витрати на збут становлять виплату агентської винагороди, яка в більшості випадків є завищеною та негативно впливає на ефективність роботи страховика та його маркетингової діяльності.

Також для визначення результативності використання маркетингового бюджету можна запропонувати розрахунок коефіцієнту, який відображатиме продуктивність використання маркетингового бюджету, тобто кількість коштів, витрачених на залучення однієї гривні страхових премій: коефіцієнт продуктивності використання маркетингового бюджету = маркетинговий бюджет / фактичний обсяг залучених страхових премій.

Ефективна рекламна кампанія – це не тільки результат професіоналізму, це результат розуміння ринку і аудиторії. Не завжди з першого разу вдається знайти правильний підхід до просування товару. Важливо вміти швидко визнавати провали і пропонувати шляхи вирішення проблем, своєчасно переглядати маркетингові плани та коригувати рекламні бюджети.

Висновки. Результати даного дослідження показали, що існує низка методів, завдяки яким можна віднайти оптимальний бюджет рекламної компанії, при якому підприємство не буде втрачати клієнтів та марно витрачати кошти на рекламу. Реклама має великий вплив на вибір товару чи послуги, тому важливо розрахувати такий рекламний бюджет, який приносив би прибутки, а не потребував марних витрат. Серед способів, які допомагають зменшити витрати на рекламу, зберігаючи її ефективність, до найбільш оптимальних нами віднесено рекламу в соціальних мережах Facebook та Instagram, адже вона є дешевою та ефективною – більшість часу споживачі проводять саме в цих мережах.

Розміщення реклами в соціальних мережах допомагає у створенні споживчого інтересу до продукту, для цього необхідно донести до споживачів основні його переваги. Запорука успішного проведення рекламної кампанії полягає в забезпеченні оптимального охоплення цільової аудиторії, а також грамотному поєднанні декількох інструментів реклами.

Список використаних джерел

1. Карапата М. Реклама як інструмент підвищення ефективності роботи підприємств. Інформація, комунікація, суспільство: матеріали XI міжнародної наукової конференції ІКС-2017 (Львів, 18 – 20 трав. 2017 р.). Львів, 2017. С. 89–90.
2. Глібчук В. М. Методика планування, оцінювання та контролювання ефективності рекламних витрат підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 748. С. 50–55.
3. Дерій В. А. Відображення витрат на рекламу підприємства в системі обліку з позиції доцільності їхнього здійснення. *Економіка: реалії часу*. 2015. №2 (18). С. 219–225.
4. Макієнко І. Методи визначення рекламного бюджету компанії. *Leosvit Marketing*. 2010. URL: https://leosvit.com/art/metody_vyznachennia_reklamnogo_budzhetu_kompanii (дата звернення 20.09.2019).
5. Данайканич О. В. Сучасні методи бюджетування рекламної діяльності підприємств. *Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України*. 2010. № 2 (41). С. 107–111.
6. Горбаль Н.І., Єфременко І.М., Хомутник Н.В. Особливості тенденції розвитку реклами в різних країнах світу. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2014. № 797. С. 39–46.
7. Голік О.В., Сергійчук Н.В. Ефективність таргетингової реклами в мережі Facebook. Тези доповідей XI міжнародної науково – практичної конференції. Реклама: інтеграція теорії та практики. (Київ, 23 лист. 2017 р.). Київ, 2017. С. 24–27.
8. Ілляшенко С. М. Іванова Т. Є. Інструменти та методи просування продукції в Internet: аналітичний огляд. *Науковий журнал «Маркетинг і менеджмент інновацій»*. 2015. № 3. С. 20–32.
9. Реклама в Інтернеті: ТОП-10 ефективних рекламних рішень для бізнесу. *WebMaestro*. 2019. URL: <https://webmaestro.com.ua/ua/blog/reklama-v-interneti/> (дата звернення 20.09.2019).
10. Данілова Л. Л. Ратинський Л. І. Instagram як ефективний інструмент просування товарів та послуг на ринок. Тези доповідей XI міжнародної науково – практичної конференції. Реклама: інтеграція теорії та практики. (Київ, 23 лист. 2017 р.). Київ, 2017. С. 36–38.
11. Литовченко І. Л., Рулінська О. В. Новошинська Л. В., Баранова В. Г. Стратегічне маркетингове планування в страхових компаніях: монографія. Одеса: ІНВАЦ, 2014. 280 с.

References

1. Karapata, M. (2017). Advertising as a tool for improving the efficiency of enterprises. *Informatsiya, komunikatsiya, suspilstvo [Information, communication, society]: materials of XI international Scientific Conference ICS-2017*. (pp. 89–90). Lviv [in Ukr.].
2. Hlibchuk, V. M. (2012). Methods of planning, evaluation and control of the effectiveness of advertising costs of the enterprise. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika» [Bulletin of the National University «Lviv Polytechnic»]*, 748, 50–55 [in Ukr.].
3. Derii V. A. (2015). Reflection of advertising costs of the enterprise in the accounting system from the point of view of their expediency. *«Ekononika: realii chasu» [Economics: The Realities of Time]*, 2 (18), 219–225 [in Ukr.].
4. Makienko I., (2010). Methods of determining the advertising budget of the company. *Leosvit Marketing*. Retrieved from https://leosvit.com/art/metody_vyznachennia_reklamnogo_budzhetu_companies (Accessed 20.09.2019).
5. Danaikanych O. V., (2010). Modern methods of budgeting of advertising activity of enterprises. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy [Bulletin of the Poltava University of Consumer Cooperation of Ukraine]*, 2 (41), 107–111 [in Ukr.].
6. Horbal N.I., Yefremenko I.M., Khomutnyk N.V., (2014). Features of the trend of advertising development in different countries of the world. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika» [Bulletin of the National University «Lviv Polytechnic»]*, 797, 39–46 [in Ukr.].
7. Holik O.V., Serhiichuk N.V. (2017). The effectiveness of targeted advertising on Facebook. *Reklama: intehratsiia teorii ta praktyky [Advertising: integrating theory and practice]: Abstracts of Papers XI International Scientific - Practical Conference*. 24–27. Kyiv [in Ukr.].
8. Iliashenko S.M., Ivanova T.E, (2015). Tools and Methods of Product Promotion on the Internet: An Analytical Review. *Marketing and Innovation Management Magazine*, 3, 20–32 [in Ukr.].
9. Advertising on the Internet: Top 10 effective advertising solutions for business. *WebMaestro*. Retrieved from <https://webmaestro.com.ua/en/blog/reklama-v-interneti/> (Accessed 20.09.2019).

10. Danilova L.L., Ratynskyi L.I. (2017). Instagram as an effective tool for promoting products and services to the market. *Reklama: intehratsiia teorii ta praktyky [Advertising: integrating theory and practice]*. Abstracts of Papers XI International Scientific - Practical Conference. XI international. Sciences. - practice. Conf. (pp. 36–38), Kyiv [in Ukr.].

11. Lytovchenko I.L., Rulinska O.V., Novoshynska L.V., Baranova V.H., (2014). *Stratehichne marketynhove planuvannia v strakhovykh kompaniiakh* [Strategic marketing planning in insurance companies]. Odessa: INVAC [in Ukr.].

NOSAN Natalia

PhD in History, Docent of the Department
Management and Economic Security,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

MATUKHNO Julia

student of the Department Management
and Economic Security,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

OPTIMIZATION OF EXPENSES ON ADVERTISING ACTIVITY OF ENTERPRISE

Introduction. Many businesses rely on advertising to drive more customers, but the cost of a persistent advertising presence can be huge for some businesses, so they look for ways to reduce and reduce their advertising costs. In order to avoid unnecessary costs, you need to properly allocate your advertising budget. Advertising is usually expensive and its impact is not always what the company wants. First of all, cost optimization measures are used to reduce the so-called non-strategic costs and thus increase efficiency and profit for the company. Therefore, the issue of optimizing the value of advertising for businesses is really important.

Purpose. The purpose of the article is to consider and identify the most effective methods of determining advertising costs that deserve the attention of everyone involved in solving this difficult task.

Results. The article describes the importance of advertising and its costs in the enterprise. The concept of advertising costs is revealed and the essence of the methods of determining the optimal advertising budget is disclosed. Here are some ways to help keep your advertising costs down while maintaining your performance. The essence of advertising on social networks Facebook and Instagram is described. Consider the example of TAS Insurance Group PJSC marketing budget performance and efficiency.

Originality. These are the ways that help you reduce your advertising costs while maintaining your effectiveness, and look at the performance and effectiveness of your marketing budget using the example of TAS Insurance Group (private).

Conclusion. The results of this study show that there are many methods to help you find the right advertising budget for your business that will not lose customers and spend money on advertising. Advertising has a big influence on the choice of a product or service, so it is important to find an advertising budget that is profitable and not a wasted expense. There are many ways to help reduce your advertising costs while maintaining your effectiveness. The most optimal option is to advertise on social networks Facebook and Instagram, because it is cheaper compared to others and effective because most of the time consumers spend on these networks.

In this regard, businesses can advertise on social networks, they help in generating consumer interest in the product, to bring the main benefits of the product to consumers. The key to a successful advertising campaign is to ensure that your target audience is optimally reached and that several advertising tools are competently combined.

Keywords: advertising, optimization, product, performance, advertising, budget.

*Одержано редакцією: 05.10.2019
Прийнято до публікації: 12.12.2019*

**РОЗВИТОК РЕГІОНІВ, ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

**DEVELOPMENT OF REGIONS, INDUSTRIES AND TYPES OF
ECONOMIC ACTIVITY**

UDC 330.342:303.04

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-101-112

DANYLCHUK Hanna

PhD (in Economic Sciences), Associate Professor
of Economics and Business Modeling Department,
Bohdan Khmelnytsky National University in Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9909-2165>
abdanilchuk@gmail.com

KOVTUN Oksana

PhD (in Public Administration), associate professor,
Associate Professor of the Department of Public
Management and Project Management,
State Higher Education Institution «University of
Educational Management» of the National Academy of
Educational Sciences of Ukraine,
Kyiv, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0159-730X>
kovtun.ox71@gmail.com

OPALENKO Alla

PhD (in Economic Sciences),
Associate Professor of the Department of Economic
Cybernetics and Marketing,
Cherkasy State Technological University,
Cherkasy, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8783-2149>
seyalla@ukr.net

**ASSESSMENT OF THE STRUCTURAL CHANGES UNDER TRANSITION OF UKRAINE
TOWARDS POSTINDUSTRIAL ECONOMY**

The purpose of this study is to assess the structural changes in the national economy of Ukraine, the countries of the European Union, the USA and the Republic of Bilorus, which is supposed to be implemented through the use of an integrated indicator of the assessment of structural changes in the sectoral structure of GDP; in determining the weighting factors and making up the latter the principle of «golden ratio» is used. The choice of components of the integral indicator for structural changes is due to the sectoral division of GDP into industry, agriculture and services. The proposed integral indicator reflects the harmonious (ideal) GDP structure peculiar to the post-industrial economy, while deviations in the real structure indicate structural changes in the national economy of Ukraine, the European Union, the USA and the Republic of Bilorus. The article presents the results of the calculation of the integral indicator of structural changes in the sectoral structure of GDP and its structural elements. Besides, the article provides analysis of the reasons for the deviations of real indicators from the harmonious ones. The calculations show the crisis phenomena both in the Ukrainian economy and in the EU, the USA and the Republic of Belarus.

The domestic economy demonstrates significant deviations in virtually all sectors, indicating a low level of economy, a mismatch between supply and demand in the labor market, a low level of innovation, and the inertia of transformational processes within the transition to the post-industrial stage of production. The

application of the proposed methodology will allow us to identify strategic directions for the development of national economy sectors and develop forecast scenarios.

Keywords: *three-sector model; structural changes; integral indicator; harmony; golden ratio; postindustrial economy; ideal structure; GDP structure.*

Introduction. Under current conditions of transition of the Ukrainian economy from the industrial to the post-industrial stage of development, structural shifts are taking place, which scientists-economists consider to be as follows: changes that cause qualitative transformation of the economic system, expressed in quantitative terms [1], as well as changes in the product-sectoral structure of the economy within production and consumed resources: investments and basic fund (industrial, technological, developmental and other structures), labor, material and energy resources [2].

That is, under structural changes qualitative transformation in the economy are considered, accompanied by changes in its industrial structure, the structure of the fund, labor, technological structure. The study offers to consider structural transformation based on the classic sector model basing on technological criterion as determined by the specific correlation of sectors and highlights the superior ones on a particular stage of socio-economic development and economic system [3]. The study of structural transformations in the sectoral structure of the economy will reveal the priorities and directions of public policy for investing in certain sectors of the economy in order to ensure the sustainable development of the country as a whole.

Literature review. Based on the achievements of such researchers as V. Heiets and L. Shynkaruk [2], A. Chukhno [3], L. Serhieieva [4], V. Inozemtsev [5], it should be noted that in the post-industrial society the dominant role is played by the services sector, and the production sector (primary sector is agriculture and secondary sector is industry) has a small share.

In the works of foreign researchers various aspects of structural change are studied, so E. Bah [6] proposed a model of structural transformation, using it to construct the industry time series of the indicator of general productivity factors in accordance with the redistribution of labor between the three sectors (agriculture, industry and services) and GDP growth per capita. In the work [7], the authors, based on the theory of three sectors and the work of A. Lefevre, «The Urban Revolution», propose a four-sector model in which the service sector is replaced by sectors focused on urbanization and control.

W. Zang [8] offers a model for the growth of a small open economy and distinguishes three sectors – industry, services and housing. The offered model synthesizes four models of neoclassical growth theory and the urban economy – the low growth model, the two-sector model by Uzavi, the urban model by Alonso and the housing model by Mood. The author analyses the dynamics of the influence of such parameters as interest rate and internal advantages of the country's economy on the economic structure, labor markets, fund, land and housing, the price of goods and services.

A team of researchers [9] analyzed the three-sector model of the economy with a focus on the labor market, a feature of which is the use of the endogenous subsidy on full employment. They point out that adjusting the endogenous subsidy for the difference in wages equals wages in a market economy. Full employment can be achieved provided that the marginal products of the two sectors are equal to the subsistence level. So, a significant reduction in the subsistence level is a necessary and sufficient prerequisite for obtaining full employment in a three-sector economy.

Muro Kazunobu [10], based on the theory of the three sectors of economic model, examines the basic factors of production (land, fund, labor power) within the trajectory of continuous development (CGP), where rent rate remains constant, is used to coordinate Kaldora and Kuznets factors, plays a certain role in linking the wage rate and the rent rate in the three-sector model. But the author proves that the dynamic system along the CGP in the three-branch three-factor model corresponds to the standard two-sector optimal growth model.

L. Serhieieva justifies the approach to estimating structural changes in national economies on the basis of harmony, when the services sector is given a share of 62%, industry – 24%, and agriculture – 14% [4]. The team of authors [11] offers a methodology for assessing structural shifts in the national economy, based on the principles of mathematics of harmony and taking into account the sectoral model of GDP structure.

Based on the above approaches, in order to estimate structural changes we will use the GDP indicator by type of economic activity, based on the sectoral structure and affiliation of a particular industry to a particular sector of the economy – agriculture, industry and services, also we will use the rules of harmonization in constructing an integral indicator of structural changes.

The purpose of the article is to identify structural changes in the economy of Ukraine and to compare the tendencies of development in its sectors with the countries of the European Union, the USA and the Republic of Belarus.

Results and discussion. Authors offer the following structure of an indicator of evaluation of structural changes according to the three-sector model, where the main coefficients are determined in accordance with the rules of harmony, mainly the golden ratio:

$$S_{GDP} = |0,62 - S_{Serv}| + |0,24 - S_{Ind}| + |0,14 - S_{Agr}|, \quad (1)$$

where S_{GDP} is the value of the integral index ($0 < S_{GDP} < 1$); S_{Serv} – share of the services sector in GDP; S_{Ind} – share of industry in GDP; S_{Agr} – share of agriculture in GDP.

Having analyzed the structure of GDP according to the three-sector model, it can be stated that it is not harmonious across the countries under study (Table 1).

Table 1

The structure GDP in Ukraine, countries of the EU, the Republic of Belarus b and the USA 2010-2018 according to the three-sector model

Years	Ukraine			EU countries			USA			Republic of Belarus		
	Serv	Ind	Agr	Serv	Ind	Agr	Serv	Ind	Agr	Serv	Ind	Agr
2010	0.6600	0.2558	0.0842	0.6724	0.3125	0.0151	0.7604	0.1978	0.0114	0.6022	0.2965	0.1013
2011	0.6496	0.2555	0.0949	0.6668	0.3174	0.0158	0.7550	0.2000	0.0132	0.5741	0.3352	0.0907
2012	0.6575	0.2520	0.0905	0.6689	0.3153	0.0157	0.7574	0.1991	0.0120	0.5773	0.3300	0.0927
2013	0.6697	0.2300	0.1003	0.6703	0.3134	0.0163	0.7533	0.02007	0.0138	0.6295	0.2932	0.0773
2014	0.6482	0.2352	0.1165	0.6689	0.3152	0.0159	0.7535	0.2023	0.0122	0.6339	0.2834	0.0827
2015	0.6253	0.2327	0.1419	0.6621	0.3227	0.0152	0.7634	0.1944	0.0107	0.5238	0.3801	0.0961
2016	0.6119	0.2498	0.1382	0.6608	0.3244	0.0148	0.7702	0.1888	0.0101	0.6275	0.2926	0.0798
2017	0.6282	0.2512	0.1206	0.6595	0.3249	0.0156	0.7900	0.1900	0.0200	0.6097	0.3031	0.0872
2018	0.6331	0.2473	0.1196	0.6592	0.3254	0.0154	0.7490	0.2070	0.0113	0.6201	0.3051	0.0748

Source: compiled and calculated by the authors according to [12-15].

Regarding Ukraine, the main problems in the development of the agro-industrial complex are the use of outdated technologies of land cultivation, low level of labor productivity due to the deindustrialization of agricultural production, rather low productivity of agricultural crops, over-employment, irrational production organization.

According to B. Danylyshyn, in order to remain competitive and develop dynamically, Ukrainian agriculture needs modern infrastructure, research and innovation. In particular, the expert speaks of three groups of innovations: organizational and technical (precise agriculture, M2M-solutions and «lean production»), financial-logistical and industrial innovations (formation of peering credit system and platforms for e-commerce) [16].

Concerning the deviations of GDP structure in the industrial sector of Ukraine, it should be noted that these structural changes are the result of, firstly, the inefficient functioning of the low-

key production (the share of V structure in Ukraine is less than 5% of total production), and secondly, the result of the use of outdated technologies and equipment in water supply and sewerage system, this area needs re-equipment and renewal; thirdly, the result of the problems in highly sophisticated areas where highly qualified specialists of nano and molecular technologies migrate abroad and finally the result of dequalification of the staff in most sectors, loss (essential narrowing) of industrial sphere in the national industrial – agrarian economy.

As for the tertiary sector, services such as commerce are moving from the classic model to e-commerce, and therefore require completely different resources: they no longer need the retail space, but the Internet platform, not the sellers, but the universal consultants (which may be replaced by custom programs in the future), they are also in need of logistics specialists (to develop optimal routes of delivery of goods with the aim of reducing overhead costs), site developers and visualization specialists, targetologists, etc. That is, the prospect of development of the services sector is to diversify the ways of their provision with the use of modern information technologies, mobile applications, cloud technologies etc.

A common trend in the EU and USA is the large deviations in the agricultural sector, which is explained by the transformation of the primary sector into the secondary, and in greater part, into the tertiary one. Such distribution, to our mind, is connected with the necessity of solving the problem of food security through genetic modification, with the necessity of application of modern bioengineering and molecular technologies in the production of products in this industry, which has led to a shift of emphasis in filling the GDP.

In the USA the sustainable trend is prevailing the services sector in the GDP (75-79%), indicating the transition of industry towards V-VI structures, which are directly related to the development of nanoenergy, molecular-, cell- and nanotechnology, nanobionics, constructing robots and devices, biomedicine, biocomputer systems, i.e the development of artificial intelligence interacting with organic, «live» systems.

So, postindustrial revolution in the USA identified new proportions in the national economy and trade – economic hierarchy. Management, marketing, advertising, tracking the goods to the buyer, e-commerce, virtualization of business, appearance of cryptocurrency has replaced material production (industrial and agricultural products) in the hierarchy of American economy. The change of the value equivalents (and accordingly the price equivalents) in the market has identified the phenomenon of «new» digital economy, a key feature of which is dematerialization (virtualization, digitalisation) of economic system of the society.

The most close to harmonious is the GDP structure of the Republic of Belarus, which, to our mind, is explained by the «manual» management of the economy and state protectionism.

Indicators of deviation of the real GDP structure of the studied countries according to the three-sector model from the ideal ones, which have a structure based on the «golden ratio» principle (formula 1), are presented in figures 1-4.

Exploring the S_{Agr} sector of Ukraine (Fig. 1a), it should be noted that the maximum deviation from the ideal structure is 0.0558 (5.58%) in 2010, the minimum – 0.0018 (0.18%) in 2016, the average deviation in structure is 0.0286 (2.86%).

In the sector S_{Ind} (Fig. 1b) the maximum deviation from the ideal structure is observed as 0.0158 (1.58%) in 2010, the minimum – by 0.0048 (0.483%) in 2014, the average deviation in structure – by 0.0104 (1.04%).

In the service sector (S_{Serv}) (Fig. 1c) the maximum deviation from the ideal structure is 0.0497 (4.97%) in 2013, the minimum – 0.0053 (0.53%) 2015, the average deviation across structure, – 0.0244 (2.44%).

Thus, the calculations made indicate the crisis phenomena in the socio-economic sphere in 2013-2015, which is explained by both political factors (annexation of territories, hybrid war) and globalization (absence of integration into international alliances, economic isolation in the international environment) and also by economic factors (long-term decline in external demand for domestic goods and services, massive outflow of fund and investments).

Fig. 1. Comparative dynamics of the ideal and estimated indicators of GDP structure by sectors of economy in Ukraine during 2010-2018: a) Agr, b) Ind, c) Serv
Source: calculated by the authors according to table 1.

While investigating the S_{Agr} sector in EU countries (Fig. 2a), it should be noted that the maximum deviation from the ideal structure is 0.1252 (12.52%) in 2016, the minimum – 0.1237 (12.37%) in 2013, the average deviation in structure is 0.1245 (12.45%).

In the industrial sector and S_{Ind} (Fig. 2b), the maximum deviation from the ideal structure is 0.0854 (8.54%) in 2018, the minimum – 0.0725 (7.25%) in 2010, the average deviation in structure, – 0.0790 (7.9%).

Exploring S_{Serv} sector in EU countries (Fig. 2c), it should be noted that the maximum deviation from the ideal structure is 0.0524 (5.24%) in 2010, the minimum – 0.0392 (3.92%) 2018, the average deviation in structure – 0.0455 (4.55%).

Thus, as shown in Figure 2, the first two sectors show a straight-line trend in the development of agriculture and industry, and the services sector is gradually approaching its ideal value. This situation shows the transformational changes in the economies of the EU countries, when the EU's policy is gradually being implemented towards overcoming the debt crisis, eliminating the imbalances in the budget, in trade and in the movement of the fund, towards mobilizing the loans. Most EU countries have labour shortage, for example, the German labor market requires up to 1 million people with vocational education and specialization, and Poland overlooks its shortage of professionals through an open policy of attracting migrant workers from Ukraine, Belarus, Georgia and some Asian countries.

Fig. 2. Comparative dynamics of the ideal and estimated indicators of GDP structure by sectors of economy in EU countries during 2010-2018: a) Agr, b) Ind, c) Serv

Source: calculated by the authors according to table 1.

Having carried out the research of the agricultural sector S_{Agr} in the USA (Fig. 3a), it should be noted that the maximum deviation from the ideal structure is 0.1303 (13.03%) in 2017, the minimum – 0.1262 (12.62%) in 2013, the average deviation in structure is 0.1294 (12.84%).

Regarding S_{Ind} sector (Fig. 3b), it should be noted that the maximum deviation from the ideal structure is 0.0512 (5.12%) in 2016, the minimum – 0.0330 (3.30%) in 2018, the average deviation in structure is 0.0404 (4.04%).

Exploring S_{Serv} sector in the USA (Fig. 3), it should be noted that the maximum deviation from the ideal structure is 0.1502 (15.02%) in 2016, the minimum – 0.1290 (12.9%) in 2018, the average deviation in structure is 0.1371 (13.71%).

The services sector is dominant in the structure of GDP in the USA, as there is a decline in traditional industrial industries such as automotive, aviation, while the areas of circulation, maintenance, IT technologies are gaining pace. The production of computers, software, processors, multimedia tools, development, maintenance and improvement of Internet communications, digitalization of the economy and society has led to the growth of the three key areas of post-industrial economy of the United States – wholesale, retail trade and banking sector.

Thus it may be pointed out that computerization (digitalization) of the socio-economic life is the tool for distribution, circulation, service maintenance of material production. Industry, agriculture and transport traditionally depend on energy, human resources, political and geopolitical factors, while the service sector is virtualized, thus accelerating the trade and calculation operations.

Fig. 3. Comparative dynamics of the ideal and estimated indicators of GDP structure by sectors of economy in the USA during 2010-2018: a) Agr, b) Ind, c) Serv

Source: calculated by the authors according to table 1.

In the agro-industrial sector S_{Agr} of the Republic of Belarus (Fig. 4a) the maximum deviation from the ideal structure is observed as 0.0558 (5.58%) in 2010, the minimum – 0.0018 (0.18%) in 2016, the average deviation in structure – 0.0286 (2.86%).

Industry Sector S_{Ind} (Fig. 4b) shows the maximum deviation from the ideal structure to be 0.0652 (6.52%) in 2018, the minimum – 0.0387 (3.87%) in 2010, the average deviation of structure – 0.0530 (5.3%).

As for S_{Serv} sector (Fig. 4c), the maximum deviation from the ideal structure is 0.0962 (9.62%) in 2015, the minimum – 0.0001 (0.01%) in 2018, the average deviation in structure , – 0.0271 (2.71%).

Analyzing the above GDP structure, it should be noted that the state policy of the Republic of Belarus is aimed at industrialization, since the industrial sector accounts for 30% up to 85% of Belarusian export in the structure of GDP. The main industrial giants are «Minsk Tractor Works», «Minsk Automobile Plant», «Mogilev Automobile Plant», «Gomel Plant of Agricultural Engineering», «Minsk plant of wheel tractors», «Belarus car plant», oil refining plants in Novopolotsk («Naftan») and in Mozyr («Mozyrskyi oil refining plant»), «Belarusian metallurgical plant» in Zhodino, «Belaruskaliy», «Grodno Azot», «Bilenerho», «Beltransgaz» («Gazprom Transgaz Belarus»), «Atlant». There are a number of state programs in the republic to support the development of the industry, thanks to which enterprises have state subsidies, benefits and priorities in investing.

The agro-industrial complex provides domestic needs for foodstuffs by more than 80%, and only about 17% of the total food consumption is imported (mainly fish and tropical products). Such a balance of food resources is sufficient to strengthen the country's food security. The government has implemented a program for rural regeneration and development, helping to form new types of rural settlements – agro-towns the number of which is more than a thousand and a half.

Fig. 4. Comparative dynamics of ideal and estimated values of GDP structure by sectors of economy in the Republic of Belarus during 2010-2018: a) Agr, b) Ind, a) Serv

Source: calculated by the authors according to table 1.

Alexander Lukashenko's decree number 8 «On the development of the digital economy» came into force on March, 18 2018; it legalized cryptocurrency in the country, Bitcoin in particular, ICO and smart contracts. The country is attractive for outsourcing – remote software development, for example, Viaden Media is a software developer for All-in Fitness, Smart Alarm Clock and Yoga.com for iPhone and iPad. All-in Fitness has been a front runner for a long time in more than 40 countries in Healthcare & Fitness section in AppStore. The total number of application usage exceeded 200 million, by 2011 the company itself has become the largest mobile app developer in the post-Soviet space. In 2016, Facebook bought Masquerade (MSQRD), an application of Belarussian developers, Masquerade Technologies for photo and video overlays of masks and filters; in 2017 Google bought Belarussian company AIMatter, which specializes in computer vision [17]. Therefore, the country's services sector has the closest possible structure to the ideal one.

Applying formula (1) the authors made calculations of integral indicators of structural changes during 2010-2018 in Ukraine, EU countries, the USA and Respublic of Belarus (Table 2).

Each of the studied country and their alliances show a positive trend towards achieving an ideal GDP structure, but the mechanisms of transformation of the sectors are different for each of the economies.

Table 2

Integral index S_{GDP} for Ukraine, EU, USA, Belarus

Years	Integral index S_{GDP} for Ukraine	Integrated index S_{GDP} for EU countries	Integral Index S_{GDP} for the USA	Integral index S_{GDP} for the Republic of Belarus
2010	0.1116	0.2497	0.3112	0.1130
2011	0.0902	0.2484	0.6042	0.1903
2012	0.0990	0.2486	0.6043	0.1801
2013	0.0995	0.2475	0.6037	0.1255
2014	0.0565	0.2482	0.6041	0.1146
2015	0.0146	0.2496	0.6048	0.2802
2016	0.0196	0.2504	0.6052	0.1203
2017	0.0387	0.2488	0.6044	0.1262
2018	0.0408	0.2493	0.2907	0.1304

Source: calculated by the authors.

Thus, in the post-industrial economy, globalizational transformations and informatization of the society, firstly, the nature of work (where intellectualization and the ability to work with significant amounts of information) is changing significantly, and secondly, the division of production activity by sectoral principle, on the basis of which a fundamentally new intellectual and creative sector is formed, and thirdly, there is a change towards satisfaction of needs from material to cultural and personal, and, consequently, the change in the human motivational complex.

As a result of these processes, structural changes in the economy are observed, which in turn requires the introduction of a methodology for assessing structural changes in order to reduce their negative impact, develop scenarios for the development of the national economy and satisfy its needs with highly qualified specialists.

Conclusions. The approach offered by the authors concerning building the integrated index and evaluating structural changes in the sectoral structure of GDP, which is built on the proportion of «golden ratio», will allow the national authorities to determine the strategic directions of development of perspective sectors and to develop prognostic scenarios by calculating the deviation of some objective indicators.

The prospect of further research is to improve the methodology of evaluation of structural changes in the national system of training highly qualified specialists in order to ensure the growth in GDP; another prospect is to identify deviations between the future labour market demand and the existing structure of higher education in order to define the strategic directions of development and implementation of new educational programs.

References (in language original)

1. Кобзистий М.О. Інституціональні умови реалізації структурних зрушень в інформаційній економіці. *Науково-технічна інформація*. 2005. №2. С. 34–38.
2. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / В.М. Геєць та ін. / ред. Л.В. Шинкарук. Київ: Ін-т економ. та прогноз. НАН України, 2011. 696 с.
3. Чухно А.А. Твори: у 3 т. / НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.-дослідний фінансовий ін-т при Міністерстві фінансів України. Київ. 2006. Т. 2: Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика. 512 с.
4. Сергеева Л.Н. Структурные сдвиги в постиндустриальной экономике. *Модели управления в рыночной экономике*. Сб. научн. трудов. Донецк: ДонНУ, 2011. С. 60–67.
5. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. Москва: Логос, 2000. 304 с.
6. Bah E.M. A Three-Sector Model of Structural Transformation and Economic Development. *Working paper*. University of Auckland. 2009. URL: https://editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi?db_name=ESAM09&paper_id=124 (дата звернення 12.11.2019).

7. Schafran A., McDonald C., Morales E.L., Akyelken N., Acuto M. Replacing the services sector and three-sector theory: urbanization and control as economic sectors. *Regional Studies*. Volume 52, 2018. URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/SSRN-id2614969.pdf> (дата звернення 10.11.2019).
8. Zhang W.B. A Three-Sector Spatial Growth Model of a Small Open Economy with Capital Accumulation. *Journal of Economic Integration*. Vol. 24. №2. June 2009. p. 248–274. URL: https://www.jstor.org/stable/23000880?seq=1#page_scan_tab_contents (дата звернення 11.11.2019).
9. Khandker A.W., Rashid S., Suliman O. Optimal Policies in a Three-Sector Economy with Open Unemployment and Surplus Labor. *The Journal of Developing Areas*, Vol. 39. №1. Autumn. 2005. p. 99–107. URL: https://www.jstor.org/stable/4192991?seq=1#page_scan_tab_contents (дата звернення 11.11.2019).
10. Kazunobu M. Structural Change And A Constant Growth Path In A Three-Sector Growth Model With Three Factors. *Macroeconomic Dynamics*. Volume 21. Issue 2. March 2017. p. 406–438. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1365100515000565> (дата звернення 07.11.2019).
11. Kovtun O., Opalenko A., Ivanylova O. Assessment of the structural changes of the national economy of Ukraine based on the consistency. SHS Web Conf. 65 (2019) 04002. DOI: <https://doi.org/10.1051/shsconf/20196504002> (дата звернення 01.11.2019).
12. Валовий внутрішній продукт виробничим методом та валова додана вартість за видами економічної діяльності (за даними Державної служби статистики України). URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vvp_ric/vtr_u.htm (дата звернення 20.11.2019).
13. National accounts aggregates by industry (Eurostat). URL: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_10_a64&lang=en (дата звернення 20.11.2019).
14. Distribution of gross domestic product (GDP) across economic sectors in the United States from 2000 to 2018 (The Statistics Portal). URL: <https://www.statista.com/statistics/270001/distribution-of-gross-domestic-product-gdp-across-economic-sectors-in-the-us> (дата звернення 20.11.2019).
15. Основные социально-экономические показатели по Республике Беларусь (по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь). URL: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/osnovnye-pokazатели-po-respublike-belarus/> (дата звернення 20.11.2019).
16. Експерт назвав основні проблеми, які гальмують розвиток сільського господарства в Україні. URL: <https://agropolit.com/news/12029-ekspert-nazvav-osnovni-problemi-yaki-galmuyut-rozvitok-sil'skogo-gospodarstva-v-ukrayini> (дата звернення 02.09.2019).
17. Білорусь: IT-країна чи IT-офшор? URL: <https://tyzhden.ua/Economics/220304> (дата звернення 25.11.2019).

References

1. Kobzystyi, M.O. (2005). Instytutstionalni umovy realizatsii strukturnykh zrushen v informatsiinii ekonomitsi. [Institutional conditions for implementing structural changes in the information economy]. *Naukovo-tekhnichna infotmatsiia* (Scientific and technical information), 2, 34–38 (in Ukr).
2. Heiets, V.M., Shynkaruk, L.V. and other (2011). Strukturni zminy ta ekonomichnyii rozvytok Ukrainy. [Structural Changes and Economic Development of Ukraine]. Kyiv: In-t ekonom. ta prohnoz. NAN Ukrainy. 696 (in Ukr).
3. Chukhno, A.A. (2006). Informaciina postindustrialna ekonomika: teoriia i praktyka [Information Post-Industrial Economics: Theory and Practice]. In: Chukhno, A.A. Writings. Kyiv: NAN Ukrainy, Kyiv. nats. un-t im. T. Shevchenka, Nauk.-doslidnyi finansovi in-t pry Ministerstvi finansiv Ukrainy. 2, 512 (in Ukr).
4. Serhieieva, L.N. (2011). Strukturnye sdvihi v postindustrialnoi ekonomike [Structural Changes in the Post-Industrial Economy]. *Modeli upravleniia v rynochnoi ekonomike* (Models Management in a Market Economy), 34, 60–67 (in Rus).
5. Inozemtsev, V.L. (2000). Sovremennoe postindustrialnoe obshchestvo: priroda, protivorechiia, perspektivy [Modern Post-Industrial Society: Nature, Contradictions, Perspectives]. Moscow: Logos (in Rus).
6. Bah, E.M. (2009). A Three-Sector Model of Structural Transformation and Economic Development. Working paper. University of Auckland. URL: https://editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi?db_name=ESAM09&paper_id=124.

7. Schafran, A., McDonald, C., Morales, E.L., Akyelken, N., Acuto, M. (2018). Replacing the services sector and three-sector theory: urbanization and control as economic sectors. *Regional Studies*. 52. URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/SSRN-id2614969.pdf>.
8. Zhang, W.B. (2009). A Three-Sector Spatial Growth Model of a Small Open Economy with Capital Accumulation. *Journal of Economic Integration*, 24, 2, 248–274. URL: https://www.jstor.org/stable/23000880?seq=1#page_scan_tab_contents.
9. Khandker, A.W., Rashid, S., Suliman, O. (2005). Optimal Policies in a Three-Sector Economy with Open Unemployment and Surplus Labor. *The Journal of Developing Areas*, 39, 1, 99–107. URL: https://www.jstor.org/stable/4192991?seq=1#page_scan_tab_contents.
10. Kazunobu, M. (2017). Structural Change And A Constant Growth Path In A Three-Sector Growth Model With Three Factors. *Macroeconomic Dynamics*. 21, Issue 2, 406–438. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1365100515000565>.
11. Kovtun, O., Opalenko, A., Ivanylova, O. (2019). Assessment of the structural changes of the national economy of Ukraine based on the consistency. SHS Web Conf. 65 04002. DOI: <https://doi.org/10.1051/shsconf/20196504002>.
12. Valovyi vnutrishnii produkt vyrobnychym metodom ta valova dodana vartist za vydamy ekonomichnoi diialnosti (za danymy Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy) [Gross domestic product by production method and gross value added by type of economic activity]. (According to the State Statistics Service of Ukraine). URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vvp_ric/vtr_u.htm. (in Ukr).
13. National accounts aggregates by industry (Eurostat). URL: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_10_a64&lang=en.
14. Distribution of gross domestic product (GDP) across economic sectors in the United States from 2000 to 2018 (The Statistics Portal). URL: <https://www.statista.com/statistics/270001/distribution-of-gross-domestic-product-gdp-across-economic-sectors-in-the-us>.
15. Osnovnyie sotsialno-ekonomichnyie pokazateli po Respublike Belarus (po danym Natsionalnoho ststisticheskoho komiteta Respubliki Belarus). [The main socio-economic indicators in the Republic of Belarus]. (According to the National Statistical Committee of the Republic of Belarus). URL: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/osnovnye-pokazateli-po-respublike-belarus/> (in Ros).
16. Ekspert nazvav osnovni problemy, yaki galmuiut rozvytok silskoho hospodarstva v Ukraini. [The expert called the main problems hindering the development of agriculture in Ukraine]. URL: <https://agropolit.com/news/12029-ekspert-nazvav-osnovni-problemi-yaki-galmuyut-rozvitok-silskogo-gospodarstva-v-ukrayini>. (in Ukr).
17. Bilorus: IT-kraina chy IT-ofshor? [Belarus: IT-country or IT-offshore?]. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/220304>. (in Ukr).

ДАНИЛЬЧУК Ганна Борисівна

к.е.н., доцент кафедри моделювання економіки та бізнесу,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна

КОВТУН Оксана Анатоліївна

кандидат наук з державного управління,
доцент, доцент кафедри публічного управління
і проектного менеджменту,
ДВНЗ «Університет менеджменту освіти»
Національної академії педагогічних наук
України,
м. Київ, Україна

ОПАЛЕНКО Алла Миколаївна

к.е.н., доцент кафедри
економічної кібернетики та маркетингу,

Черкаський державний технологічний
університет,
м. Черкаси, Україна

ОЦІНЮВАННЯ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ УКРАЇНИ ДО ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Проблема. В процесі переходу економіки України до постіндустріальної економіки відбуваються структурні зрушення, тобто такі якісні трансформації, що супроводжуються зміною галузевої структури, технологічного укладу та основних факторів виробництва. Тому необхідно є розробка інтегрального показника оцінювання структурних зрушень в секторальній моделі ВВП з метою подальшого нівелювання структурних дисбалансів в національній економіці та розробки сценаріїв її розвитку.

Метою дослідження є виявлення структурних зрушень в національній економіці України та порівняння тенденцій розвитку її секторів із країнами Євросоюзу, США та Республіки Білорусь.

Методи дослідження. Теоретичним підґрунтям дослідження є вчення про особливості постіндустріальної стадії розвитку економіки щодо її секторального поділу, а також правила математики гармонії, а саме золотого перерізу.

Результати. Основними факторами, що привели до структурних зрушень в агропромисловому комплексі України, є застосування застарілих технологій обробки землі, низький рівень продуктивності праці внаслідок деіндустріалізації аграрного виробництва, низька врожайність сільгоспкультур, надлишкова зайнятість, нераціональна організація виробництва. Структурні зрушення по промисловому сектору є незначними, внаслідок, по перше, неефективного функціонування низькоукладних виробництв; по друге – використання застарілих технологій та обладнання в системі централізованого водопостачання та водовідведення; по третє – проблем кадрового забезпечення високоукладних галузей. Сфера послуг під впливом цифровізації переходить до класичної моделі ведення електронного бізнесу, що призводить до трансформаційних змін у забезпеченні її фахівцями та диверсифікації способів надання послуг. Загальною тенденцією в країнах ЄС та США є значні відхилення по сектору сільського господарства, що пояснюється трансформацією первинного сектору у вторинний, а більшою мірою і в третинний. По США сталим трендом є переважання сектору послуг в структурі ВВП (75-79%), що свідчить про перехід промисловості до V-VI укладів. Зміна вартісних та відповідно й цінових еквівалентів на ринку й визначило феномен «нової» цифрової економіки, ключовою характеристикою якої є дематеріалізація (віртуалізація, діджиталізація) економічної системи й суспільства. Найбільш наближеною до гармонійної є структура ВВП Республіки Білорусь, що пояснюється «ручним» управлінням економікою, державним протекціонізмом щодо індустріалізації економіки та розвитку агропромислового комплексу. Країна є привабливою для аутсорсингу – віддаленого розроблення програмного забезпечення, тому сектор послуг має максимально наближену структуру до ідеальної.

Отже, кожна з досліджуваних країн та їх об'єднань демонструє позитивну динаміку щодо досягнення ідеальної структури ВВП, але при цьому механізми трансформації секторів відрізняються окремо для кожної з економік.

Наукова новизна. Наукова новизна полягає в обґрунтуванні будови інтегрального показника оцінювання структурних зрушень в економіці, виходячи із засад теорії гармонійності. Такий підхід, на відміну від існуючих, дозволяє порівнювати тренди розвитку постіндустріальних економік країн світу та розробляти прогностичні сценарії розвитку як окремих галузей, так і загалом всієї економічної системи.

Висновки. За результатами проведених розрахунків інтегрального показника структурних зрушень для досліджуваних країн, слід зауважити, що їх структура ВВП не відповідає гармонійній, спостерігаються відхилення за всіма секторами, що обумовлено особливостями державної економічної політики, векторним розвитком певних галузей та впливом різних політичних, соціальних, ментальних факторів.

Ключові слова: трисекторна модель; структурні зрушення; інтегральний показник; гармонійність; золотий переріз; постіндустріальна економіка; ідеальна структура; структура ВВП.

Одержано редакцією: 11.10.2019
Прийнято до публікації: 04.12.2019

UDC 651.928

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-113-120

STACHOWIAK Zenon

Prof. dr hab.,

Wydział Nauk Historycznych i Społecznych,
Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego,
Warszawa, PolskaORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8842-7743>

zenstach@wp.pl

OCENA KONKURENCYJNOŚCI POLSKIEJ GOSPODARKI

Artykuł podejmuje istotną dla współczesnego świata kwestię konkurencyjności gospodarek narodowych. Uwaga rozważań została skoncentrowana na udzieleniu odpowiedzi na pytanie: jak należy ocenić konkurencyjność polskiej gospodarki narodowej na tle gospodarek krajów sąsiedzkich? Dążąc do udzielenia odpowiedzi na nie rozpoznano istotę pojęcia konkurencyjności gospodarek, jej wyznaczników i mierników ich opisu. Umożliwiło to w kolejnym kroku przeprowadzenie analiz i ocen konkurencyjności polskiej gospodarki i gospodarek krajów sąsiedzkich oraz wskazanie odpowiednich miejsc w rankingach regionalnych i światowych.

Słowa kluczowe: konkurencyjność polskiej gospodarki, potencjał konkurencyjny, podstawa określania konkurencyjności.

Wprowadzenie. We współczesnym świecie uwaga teorii ekonomii jak i praktyki gospodarczej koncentruje się w znacznym zakresie na problemie rozwoju przedsiębiorczości postrzeganej tak w wymiarze makro- jak i mikroekonomicznym. Jej efektem jest konkurencyjność podmiotów gospodarczych na rynku. W związku z postępującymi procesami regionalizacji i integracji istotnego znaczenia nabiera konkurencyjność poszczególnych gospodarek narodowych, przekładająca się na ich konkretne miejsce, rolę i znaczenie w systemie gospodarki światowej, czy też w systemie gospodarki kontynentalnej lub regionalnej.

W ślad za tym często pojawia się pytanie: jakie jest miejsce, rola i znaczenia konkretnych gospodarek narodowych na tle gospodarki światowej? Udzielenie odpowiedzi na nie wymaga rozumienia pojęcia konkurencyjności gospodarek, jej wyznaczników i mierników ich opisu, co umożliwi wskazanie odpowiednich miejsc w rankingach oraz porównania konkurencyjności w krajach sąsiedzkich, przy uwzględnieniu zmiennych uwarunkowań procesów regionalizacji i globalizacji.

Mając na uwadze konsekwencje procesów konkurencyjności dla realizacji wyzwań rozwojowych każdego kraju interesującym wydaje się spojrzenie na ich kształtowanie w Polsce w relacji do krajów sąsiedzkich.

Przegląd literatury. Pojęcie konkurencyjności zwane również rywalizacją lub współzawodnictwem jest znane od zarania dziejów. Współcześnie traktowane jest jako zjawisko uniwersalne. Uwidacznia się ono najbardziej w gospodarce, ale dotyczy także takich dziedzin takich jak: polityka, sztuka, nauka, a czasem także życie osobiste. We współczesnej myśli ekonomicznej problematyka konkurencji, konkurencyjności i konkutowania jest przedmiotem zainteresowania nie tylko teoretyków ekonomistów i praktyków życia gospodarczego, ale również jak również rządów poszczególnych państw, a także organizacji międzynarodowych.

Chęć poznania i zgłębienia problemu konkurencyjności gospodarczej we współczesnym świecie wymaga rozpoznania samej idei konkurencyjności gospodarki narodowej, jej wyznaczników oraz ogólnej charakterystyki czynników jej wzmacniania.

Pojęcie konkurencyjności związane jest z pojęciem konkurencji. W literaturze ekonomicznej przyjmuje się, iż pochodzi ono od łacińskiego słowa „*concurrere*”, tłumaczonego jako „biec razem”. Oznacza ona w istocie „*współzawodnictwo, rywalizacja*” [3;s.275]. Charakteryzuje więc ona relacje pomiędzy podmiotami, które by osiągnąć wyznaczone cele rywalizują z innymi podmiotami. W sytuacjach tego typu pojawia się zagadnienie konkurencyjności. Pojęcie

konkurencji i konkurencyjności odnoszone jest najczęściej do przedsiębiorstw, ale największy wymiar odnajduje w odniesieniu do gospodarek narodowych.

Termin „konkurencja” jako kategoria ekonomiczna ma wiele definicji. Literatura ekonomiczna przedmiotu *konkurencję* definiuje najczęściej jako: „...proces, w którym uczestnicy rynku dążąc do realizacji swych interesów, próbują przeciwstawić korzystniejsze od innych oferty ceny, jakości, warunków dostaw i płatności oraz innych ważnych dla kontrahentów elementów transakcji” [5;s.25]. Oznacza to, że działania podejmowane przez jednych dla osiągnięcia określonych celów utrudniają (a niekiedy nawet uniemożliwiają) osiągnięcie takich samych celów przez innych” [4;s.272], a także jest to „...zdolność kraju lub przedsiębiorstwa do tworzenia większego bogactwa niż konkurenci na rynku światowym” [6;s.30].

Pojęcie konkurencyjności, mimo wielu ujęć, nie doczekało się jednak zwięzłej i ogólnie akceptowanej przez wszystkich definicji. Ich ilość nieustannie wzrasta, z kilkunastu z końca lat czterdziestych do ponad 400 obecnie [2;s.17]. Mimo, że wiele cech powtarza się w definicjach u różnych autorów, to jednak każdy definiujący konkurencyjność wnosi coś nowego, sprawiając że nie jest ono definicją precyzyjną. W badaniach ekonomicznych rozpatrywana jest ona w dwóch nurtach. Pierwszy odwołuje się przede wszystkim do klasycznej teorii konkurencji (E. Chamberlin, J. Bain, G. Stigler) na bazie teorii rynku. Zajmuje się on dwoma kluczowymi dla gospodarki zagadnieniami: generalną charakterystyką rynku, tj. jego strukturą, rozwojem, funkcjonowaniem, panującą na nim sytuacją, oraz strategicznymi zachowaniami przedsiębiorstw, które z jednej strony są zdeterminowane przez istniejące cechy rynku, a z drugiej - same ten rynek kształtują. Drugi z nurtów odnosi się do roli państwa w gospodarce rynkowej (M.E.Porter). Wiąże się on z analizą ograniczeń rynku jako mechanizmu regulacji, to jest z oceną tych sfer gospodarki rynkowej, w których można zakwestionować efektywność „niewidzialnej ręki rynku”.

Na Światowym Forum Ekonomicznym w Lozannie w 1994 roku konkurencyjność określono wówczas jako „*zdolność kraju lub przedsiębiorstwa do tworzenia większego bogactwa niż konkurenci na rynku światowym*” [9;s.18]. Tak rozumiana konkurencyjność skłania do wniosku, iż gospodarka by zostać uznana za konkurencyjną musi tworzyć bogactwo, które będzie większe niż bogactwo konkurentów. Przywołana definicja wydaje się być bardziej trafna do określania przewagi lub pozycji konkurencyjnej, gdyż wskazuje wynik porównywania podmiotów ze względu na konkurencyjność.

Przywołane podejścia do konkurencyjności wskazują na jej wielopoziomowy charakter, co oznacza, że można przypisać jej cechy wielu podmiotom [4;s.272]. Przyjmując za podstawę klasyfikacji podmiot analizy, konkurencyjność można oceniać na poziomie: konkurencyjności firmy na tle innych firm w sektorze: w ramach kraju oraz w aspekcie międzynarodowym; konkurencyjności sektora na tle innych sektorów (w przypadku, gdy produkty sektorów mogą być substytucyjne); oraz konkurencyjności gospodarki danego kraju [1;s.137]. W literaturze najwięcej miejsca poświęca się konkurencyjności przedsiębiorstw oraz konkurencyjności gospodarek narodowych. Wiele kwestii pozostaje jednak niezbadanych lub ich interpretacja jest dyskusyjna, dlatego też społeczność naukowa potrzebuje dalszej uwagi.

Cel artykułu naukowego: analiza indywidualnych podejść do określenia istoty konkurencyjności i ocena poziomu konkurencyjności polskiej gospodarki.

Wyniki i dyskusja. Różnym koncepcjom konkurencyjności gospodarek narodowych odpowiadają odmienne próby wyjaśnienia przyczyn wzrostu konkurencyjności. Zalicza się do nich najczęściej: posiadanie bogactwa naturalnych, których rozmiary – w tradycyjnym ujęciu – wyjaśniają przewagę konkurencyjną narodów; posiadanie taniej siły roboczej; korzystne parametry makroekonomiczne, politykę gospodarczą rządu oraz szeroko rozumiane metody zarządzania.

We współczesnym świecie, gdy rywalizacja zyskuje charakter globalny i wpływa praktycznie na wszystkie dziedziny życia społecznego ważnym jest aby zastanowić się jakie są uwarunkowania konkurencyjności gospodarek narodowych. Czynniki wpływającymi na kształt konkurencyjność zajmują się instytucje analizujące konkurencyjność. Do znanych oraz cenionych analiz konkurencyjności należą ujęcia World Economic Forum (Światowe Forum Ekonomiczne) oraz International Institut for Management Development (Międzynarodowy Instytut Zarządzania i

Rozwoju) w Lozannie). Oba ośrodki choć analizą obejmują ten sam problem, zasadniczo różnią się w podejściu merytorycznym zarówno co do liczby krajów objętych analizą, jak również w metodzie obliczania wskaźników. Ustalenie pozycji kraju w międzynarodowym rankingu konkurencyjności gospodarek i społeczeństw może być dokonane różnymi metodami. Przywołują one indeksy syntetyczne (zagregowane), które składają się z kilkunastu wskaźników prostych, takich jak: indeksy konkurencyjności. Prace tych instytucji publikowane są co roku w raportach. Dostarczają one bogatej informacji o badanych krajach, poprzez oceny poziomu konkurencyjności kraju w postaci konkretnego wskaźnika [7].

Organizacją która zajmuje się w najszerszym zakresie analizą konkurencyjności jest World Economic Forum. Publikuje on „Raport Globalnej Konkurencyjności”, w którym zaprezentowane indeksy buduje się w oparciu o dane liczbowe i badania ankietowe. Badają i oceniają one przez pryzmat poziomu konkurencyjności gospodarek mocne i słabe strony funkcjonowania gospodarek poszczególnych krajów.

Przy konstruowaniu indeksów miarą oceny jest siedmio stopniowa skala. Wartość średnia wskaźników kształtuje się na poziomie 3,5. Wskaźniki, które zbliżają się do maksymalnego poziomu 7 oznaczają ocenę najwyższą, zaś te które są bliskie 1 oznaczają ocenę bardzo niską.

Głównym indeksem rankingu Światowego Forum Ekonomicznego jest indeks GCI (Global Competitiveness Index) – indeks wzrostu konkurencyjności (zdolności konkurencyjnej kraju) [9]. Odzwierciedla on potencjał rozwoju danego kraju na najbliższe kilka lat. GCI składa się z trzech zbiorów czynników, będących podstawą wzrostu ekonomicznego w średnim i długim okresie, którymi są: pierwszy – *podstawowa baza wymagań*, drugi - *czynniki zwiększające wydajność oraz* trzeci - *czynniki innowacyjności i specjalizacji*.

Analiza przywołanych zbiorów czynników w odniesieniu do Polski i krajów bezpośredniego otoczenia wymaga w pierwszej kolejności wskazania podstawowych wielkości opisujących potencjał rozwojowy tych krajów (tabela 1).

Tabela 1

**Potencjał rozwojowy Polski i krajów sąsiedzkich według danych za 2017 rok
(wielkość / miejsce w analizowanej grupie krajów / wielkość w relacji Polska=1)**

	BIAŁORUŚ	CZECHY	LITWA	NIEMCY	POLSKA	ROSJA	SŁOWACJA	UKRAINA
POWIERZCHNI A	207,6 / 5 / 0,66	78,9 / 6 / 0,25	65,3 / 7 / 0,21	357,1 / 3 / 1,12	312,7 / 4 / 1	17098,2 / 54,68	49,0 / 8 / 0,16	603,6 / 2 / 1,93
LUDNOŚĆ 2017	9,44 / 6 / 0,24	10,48 / 5 / 0,27	2,96 / 8 / 0,08	80,67 / 2 / 2,10	38,5 / 4 / 1	143,3 / 1 / 3,71	5,42 / 7 / 0,14	45,52 / 3 / 1,18
PKB 2017	63 / 7 / 0,11	198,3 / 4 / 0,38	42,6 / 8 / 0,09	3635,0 / 1 / 7,03	526 / 3 / 1	2017 / 2 / 4,10	96 / 6 / 0,18	176 / 5 / 0,34
PKB per capita 2017	6726 / 7 / 0,34	18877 / 2 / 1,41	13984 / 4 / 1,20	44274 / 1 / 3,32	13656 / 6 / 1	14178 / 5 / 1,11	17706 / 3 / 1,32	3919 / 8 / 0,29
Udział % PKB w PGŚ 2017	0,1 / 7 / 0,11	0,27 / 5 / 0,35	0,1 / 8 / 0,08	5,0 / 1 / 3,96	0,72 / 3 / 1	2,8 / 2 / 3,13	0,13 / 6 / 0,16	0,24 / 4 / 0,41

Źródło: [8; s.769, 884]

Potencjał rozwojowy Polski i krajów sąsiedzkich według danych za lata 2017 rok był dalece zróżnicowany względem siebie. Wiodącym krajem pod względem powierzchni jest Rosja, a w dalszej kolejności Ukraina, Niemcy i Polska. Natomiast pod względem liczby ludności Rosja, Niemcy, Ukraina i Polska. Z kolei pod względem wielkości PKB i jego % udziale w wytwarzanym Światowym Produkcie Globalnym przodują Niemcy, Rosja i Polska. Przywołane wielkości i relacje przekładają się także na wartość wskaźnika GCI na lata 2018-2019. Były one dalece zróżnicowane względem siebie (tabela 2, 3 i 4). W analizach konkurencyjności przez pryzmat wskaźnika GCI nie uwzględniono Białorusi, ze względu na brak porównywalnych danych.

Pierwszy ze zbiorów (tabela 2) – formułujący podstawowa bazę wymagań - odnosi się do czterech filarów konkurencyjności (instytucji, infrastruktury, środowiska ekonomicznego oraz zdrowia i szkolnictwa podstawowego). Sumaryczne ich wskaźniki GCI wskazują na wyraźną

dominację Niemiec pod tym względem. W dalszej kolejności lokują się Litwa, Czechy, Rosja i Polska. Najniższe wartości i wskaźnika i miejsca w rankingu osiągnęły Słowacja i Ukraina.

Tabela 2**Wartości wskaźników podstawowej bazy wymagań na lata 2018-2019**

	CZECHY	LITWA	NIEMCY	POLSKA	ROSJA	SŁOWACJA	UKRAINA
instytucje	3,8 / 76	4,0 / 58	5,2 / 17	4,0 / 56	3,5 / 97	3,3 / 110	3,0 / 130
infrastruktura	4,7 / 41	4,7 / 43	6,1 / 7	4,2 / 63	4,8 / 39	4,2 / 64	4,2 / 68
środowisko makroekonomiczne	5,4 / 40	5,3 / 42	5,8 / 24	4,8 / 63	5,5 / 31	5,2 / 45	4,1 / 105
zdrowie i szkolnictwo podstawowe	6,2 / 37	6,2 / 35	6,5 / 14	6,2 / 39	6,0 / 56	5,5 / 84	6,1 / 43
PODSTAWOWA BAZA WYMAGAŃ	5,0 / 39	5,1 / 38	5,9 / 11	4,8 / 55	4,9 / 44	4,6 / 70	4,4 / 87

Źródło: [9; s.166-167; 190-191; 250-251; 310-311; 320-321; 336-337; 372-373]

W odniesieniu do filaru instytucji który obejmuje 21 wyznaczników (prawa własności, ochrona dóbr niematerialnych, sprzeniewierzenie funduszy publicznych, publiczne zaufanie do polityków, nieprawidłowe płatności i łapówki, niezawisłość sędziowska, przychylność decyzji urzędników państwowych, marnotrawstwa wydatków publicznych, obciążenia regulacjami państwowymi, efektywność rozwiązań prawnych w rozstrzyganiu sporów, efektywności rozwiązań prawnych w zaskarżaniu decyzji administracyjnych, transparentności polityki tworzonej przez rząd, biznesowych (ekonomicznych) kosztów terroryzmu, biznesowych kosztów zbrodni i przemocy, zbrodni zorganizowanej, solidności (pewności, rzetelności) służby policyjnej, etycznego zachowania firm, siły audytu (kontroli) i mocy obowiązujących norm, skuteczności korporacyjnych zarządów, ochrony interesów akcjonariuszy mniejszościowych, siły ochrony inwestorów) wiodącymi są Niemcy. Kolejna grupa to Polska. Litwa i Czechy. Najniżej klasyfikowana jest Rosja, Słowacja i Ukraina.

Natomiast w odniesieniu do filaru infrastruktura który obejmuje 9 wyznaczników (jakość całej infrastruktury, jakość dróg, jakość infrastruktury kolejowej, jakość infrastruktury portowej, jakość infrastruktury transportu lotniczego, dostępność pasażerów do transportu lotniczego na danej odległości lotu, jakość dostaw energii elektrycznej, użytkownicy telefonii mobilnej; użytkownicy telefonii stacjonarnej) w rankingu wiodącymi są Niemcy. Kolejną grupę państw w rankingu stanowią Rosja, Czechy i Litwa. Ostatnią grupę państw stanowi Polska, Słowacja i Ukraina.

Z kolei w odniesieniu do filaru otoczenie (środowisko) makroekonomiczne który obejmuje 5 wyznaczników (deficyt budżetowy jako % PKB, stopa oszczędności brutto jako % PKB, inflacja jako zmiana roczna w %, dług publiczny jako % PKB oraz rating kredytowy państwa: 0-100 najwyższy) wiodącym krajem są Niemcy, dalej w rankingu lokuje się Rosja. Względnie zbliżony poziom reprezentują Czechy, Litwa, Słowacja i Polska. Dalece w rankingu odbiega Ukraina.

Ostatni z filaru zdrowie i szkolnictwo podstawowe odnosi się do 10 wyznaczników (8 w odniesieniu do zdrowia: wpływ malarii na przedsiębiorczość; liczbę zachorowań na malarię na 100 tys. ludności; wpływ gruźlicy na przedsiębiorczość; liczbę zachorowań na gruźlicę na 100 tys. ludności oraz wpływ HIV/AIDS na przedsiębiorczość, śmiertelność noworodków; wpływ poziomu śmiertelności noworodków oraz oczekiwanej długości życia na przedsiębiorczość; oczekiwana długość życia; i 2 w odniesieniu do szkolnictwa podstawowego: edukacja na poziomie podstawowym oraz wpływ edukacji na poziomie podstawowym na przedsiębiorczość) lokuje również na jednym z czołowych miejsc Niemcy. W dalszej kolejności ale na zbliżonych miejscach lokują się Litwa, Czechy, Rosja i Polska. Gorszymi są lokaty Słowacji i Ukrainy.

Drugi ze zbiorów – opisujący i charakteryzujący czynniki zwiększające wydajność - odnosi się do sześciu filarów konkurencyjności (szkolnictwo wyższe i szkolenia; efektywność rynku towarowego; efektywność rynku pracy, rozwój rynku finansowego, gotowość technologiczna, wielkość rynku). Wskaźniki GCI je charakteryzujące, podobnie jak to miało miejsce w odniesieniu do podstawowych wymagań konkurencyjności, wskazują na wyraźną dominację Niemiec w

porównaniu do grupy krajów którą tworzą Polska, Czechy, Litwa i Rosja. Najgorzej w grupie krajów sąsiedzkich Polski lokuje się Słowacja i Ukraina.

Tabela 3**Wartości wskaźników czynników zwiększających wydajność na lata 2018-2019**

	CZECHY	LITWA	NIEMCY	POLSKA	ROSJA	SŁOWACJA	UKRAINA
szkolnictwo wyższe i szkolenia	5,0 / 35	5,3 / 26	5,6 / 16	5,0 / 34	5,0 / 39	4,6 / 56	4,9 / 40
efektywność rynku towarowego	4,5 / 50	4,6 / 47	5,0 / 19	4,5 / 51	4,1 / 99	4,4 / 66	4,0 / 112
efektywność rynku pracy	4,3 / 62	4,3 / 53	4,6 / 35	4,1 / 79	4,4 / 45	3,9 / 97	4,1 / 80
rozwój rynku finansowego	4,5 / 44	4,1 / 65	4,8 / 25	4,6 / 35	3,5 / 110	4,5 / 39	3,5 / 107
gotowość technologiczna	5,0 / 36	5,4 / 28	5,8 / 13	4,5 / 48	4,2 / 59	4,4 / 52	3,5 / 85
wielkość rynku	4,5 / 42	3,6 / 77	6,0 / 5	5,1 / 19	5,8 / 7	4,0 / 58	4,6 / 38
czynniki zwiększające wydajność	4,6 / 34	4,5 / 38	5,3 / 9	4,6 / 32	4,5 / 41	4,3 / 51	4,1 / 67

Źródło: [9; s.166-167; 190-191; 250-251; 310-311; 320-321; 336-337; 372-373]

Pierwszy z filarów - szkolnictwo wyższe i szkolenia - odnosi się do 8 wyznaczników (skolaryzacja brutto na poziomie szkolnictwa średniego – ponadgimnazjalnego, skolaryzacja w szkolnictwie wyższym, jakość systemu edukacji, jakość edukacji w zakresie nauk ścisłych i przyrodniczych, jakość kształcenia przedsiębiorczości i biznesu, poziom komputeryzacji szkół z dostępem do Internetu, lokalna dostępność specjalistycznych badań i szkoleń oraz zakresu szkolenia pracowników) lokując na czołowych miejscach Niemcy i Litwę. Polska wraz z Czechami, Rosją i Ukrainą charakteryzują zbliżone wartości wskaźników i zajmują nieodległe od siebie miejsca. Najgorsza sytuacja dotyczy Słowacji.

Drugi zaś z filarów - efektywność rynku towarowego - opiera się o 16 wyznaczników (intensywność konkurencji na lokalnych rynkach, zakres dominacji rynku, efektywność polityki antymonopolowej, efekt opodatkowania na zachęty do inwestowania, całkowita stawka podatku w % zysku, procedury niezbędne rozpoczęcia działalności gospodarczej, liczba dni niezbędnych do rozpoczęcia działalności, koszty polityki rolnej, występowanie barier handlowych, opłaty celne i handlowe w % cła, występowanie własności zagranicznej, wpływ regulacji dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ciężar procedur celnych, import jako procent PKB, poziom zorientowania na klienta, doświadczenie kupującego). Odpowiadające mu wartości na czołowej pozycji lokują Niemcy. W dalszej kolejności plasują się Litwa, Czechy i Polska, a w dalszej kolejności Słowacja i Rosja. Najgorsza sytuacja panuje na Ukrainie.

Natomiast trzeci z filarów - efektywność rynku pracy - opisywany jest 10 wyznacznikami (współpraca w zakresie stosunków pracy, elastyczność ustalania wynagrodzeń, praktyki zatrudniania i zwalniania, obciążenia wynagrodzeń w tygodniach płacenia pensji, wpływ opodatkowania na zachęty do pracy, płaca i wydajność, poleganie na profesjonalnej kadrze zarządzającej, zdolność kraju zatrzymania talentów, zdolność kraju do przyciągania talentów oraz kwestię kobiet na rynku pracy w stosunku do mężczyzn) na pierwszym miejscu plasuje Niemcy. Drugą grupę stanowią Rosja i Litwa, a trzecią Czechy, Polska i Ukraina. Najdalszym miejscem w rankingach legitymuje się Słowacja.

Identyczną ilością - to jest 8 wyznaczników (dostępność usług finansowych; przystępność usług finansowych; finansowanie lokalnego rynku kapitałowego; łatwość dostępu do kredytów; dostępność kapitału wysokiego ryzyka - venture capital; poprawność działalności banków; regulacje dotyczące rynku kapitałowego; indeks dostępności usług finansowych) opisywany jest czwarty filar - rozwój rynku finansowego, przy czym pierwsze z 4 wyznaczników dotyczą

wydajności, a pozostałe wiarygodności i zaufania. Na czele rankingu Polski i krajów sąsiedzkich lokują one Niemcy, w dalszej kolejności Polskę, Słowację i Czechy. Gorszą pozycję zajmuje Litwa, a najgorszą Ukraina i Rosja.

Filar zaś gotowość technologiczna opisywana jest 7 wyznacznikami (dostępność najnowszych technologii; poziomu absorpcji technologii przez firmy, bezpośrednie inwestycje zagraniczne i transfer technologii; wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych; Internet (twarde dane) i abonenci szerokopasmowego Internetu; Internet szerokopasmowy; oraz mobilne usługi telefoniczne). Ich wartości na czołowym miejscu plasują Niemcy, a w dalszej kolejności Litwę i Czechy. Kolejne miejsca zajmują Polska, Słowacja i Rosja. Na ostatnim miejscu wśród krajów sąsiedzkich Polski lokuje się Ukraina.

Ostatni z filarów - wielkość rynku - obejmuje 2 wyznaczniki (wielkość rynku krajowego; pojemność rynku zagranicznego). Wartości je opisujące lokują na czołowych miejscach Niemcy, Rosję i Polskę. Dalsze miejsca zajmują w kolejności Ukraina, Czechy, Słowacja i Litwa.

Trzeci ze zbiorów – opisujący i charakteryzujący czynniki innowacyjności i specjalizacji (tabela 4) - odnosi się do dwóch filarów konkurencyjności (wyrafinowane specjalistycznie firmy oraz innowacje). Wartości jego wskaźników na czołowym miejscu lokują Niemcy, a w dalszej kolejności Czechy i Litwę. Dalsze pozycje zajmują Polska, Słowacja, Rosja i Ukraina.

Tabela 4

Wartości wskaźników czynników innowacyjności i specjalizacji na lata 2018-2019

	CZECHY	LITWA	NIEMCY	POLSKA	ROSJA	SŁOWACJA	UKRAINA
wyrafinowane specjalistycznie firmy	4,5 / 35	4,3 / 49	5,6 / 5	4,1 / 63	3,8 / 86	4,0 / 65	3,7 / 99
innowacje	3,7 / 39	3,6 / 44	5,5 / 6	3,3 / 72	3,3 / 65	3,2 / 78	3,2 / 81
czynniki innowacyjności i specjalizacji	4,1 / 36	4,0 / 44	5,6 / 4	3,7 / 63	3,5 / 75	3,6 / 73	3,4 / 92

Źródło: [9; s.166-167; 190-191; 250-251; 310-311; 320-321; 336-337; 372-373]

Pierwszy z filarów - wyrafinowane specjalistycznie firmy - opisywany jest 9 wyznacznikami (dostępność lokalnych dostawców, ich ilość; jakość lokalnych dostawców; przykład rozwoju wybranej grupy; rodzaj konkurencji; łańcuch wartości; ekspansja międzynarodowa; wyrafinowanie procesów produkcji; zakres marketingu oraz gotowość dzielenia się – delegowania - odpowiedzialnością i władzą). Wartości przywołanych wskaźników na czołowym miejscu lokują Niemcy. Dalsze miejsca zajmują Czechy i Litwa, a następnie Polska i Słowacja. Zdecydowanie najgorsza sytuacja dotyczy Rosja i Ukraina.

Natomiast drugi z filarów – innowacje opisuje 9 wyznaczników (innowacyjność; jakość badań naukowych; wydajność pracy z BR; współpraca: uczenie-przemysł w BR; zamówienia zaawansowanych technologii przemysłowych; dostępność naukowców i inżynierów oraz zgłoszenia patentów) które lokują na czołowym miejscu Niemcy. W dalszej kolejności lokują się Czechy i Litwa. Trzecią grupę krajów stanowią Rosja, Polska, Słowacja i Ukraina.

Zakończenie. Konkurencyjność gospodarki jest problemem będącym w obszarze zainteresowań naukowo-badawczych wielu indywidualnych naukowców jak i instytucji krajowych jak i międzynarodowych. Jest zagadnieniem istotnym z punktu widzenia teorii jak i praktyki życia gospodarczego. Wiąże się ze zbiorem licznych zjawisk i procesów które powinny być identyfikowane, analizowane i oceniane, a następnie uwzględniane w rankingach międzynarodowych. Powinny być one również traktowane jako weryfikator stanu koniunktury gospodarczej w danym kraju.

Konkurencyjność gospodarki narodowej jest kwestią bardzo złożoną i zależną od wielu determinantów. Ważnymi i znaczącymi w ich zbiorze są czynniki generujące podstawy rozwojowe, przedsiębiorczość i innowacyjność. Pomocną rolę w ich rozpoznaniu i ocenie pełni wskaźnik konkurencyjności GCI. Wskazując pozycję w rankingu pozwala on oszacować siłę lub słabość danego kraju oraz krajów z jego otoczenia. Przesunięcie się kraju z niższej pozycji w rankingu na

wyższą oznacza poprawę pozycji konkurencyjnej kraju, czyli zwiększenie potencjału rozwojowego. Bardzo duża poprawa pozycji w rankingu wiąże się ze znacznym wzrostem potencjału i dynamiki rozwojowej. Spadek zaś na gorsze miejsce oznacza pogorszenie pozycji konkurencyjnej.

Konkurencyjność polskiej gospodarki, jest dalece niezadowalająca. Dalekie miejsca w rankingach konkurencyjności, a także na tle krajów sąsiedzkiego otoczenia wskazują na konieczność wypracowania koncepcji a następnie wdrożenia polityki gospodarczej sprzyjającej poprawie konkurencyjności gospodarki. Działania te zależą od klimatu ekonomicznego, politycznego, społecznego i edukacyjnego ich realizacji. Szansy na poprawę jej konkurencyjności należy upatrywać w realnym a nie deklaracyjnym podejściu do wyznaczników postępu cywilizacyjnego nakreślonych w Strategii Lizbońskiej. Pomocnym w jej urealnieniu powinny okazać się środki unijne, których właściwe i efektywne spożytkowanie może pozwolić na stworzenie platformy do wyraźnej poprawy konkurencyjności polskiej gospodarki.

References

1. Bieliński J. *Rozwój sektorów we współczesnej gospodarce*. Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2006.
2. Bieńkowski W., Czajkowski Z., Gomółka M., Brocka-Palacz B., Latoszek E., Misala J., Radło M.J., Weresa M. *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek – wstępne wyniki badań*, nr 284, SGH, Warszawa 2008.
3. Kopaliński W. *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*. Wiedza Powszechna, Warszawa 1989.
4. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. J. Rymarczyk. PWE, Warszawa 2006.
5. Orłowski T. *Nowy Leksykon Ekonomiczny*. GRAF-PUNT, Warszawa 1998.
6. Stankiewicz M.J. *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*. Dom Organizatora, Toruń 2002.
7. Radło M.J. *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*. Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa 2008.
8. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2014*. GUS, Warszawa 2014
9. *The Global Competitiveness Report 2014-2015*. World Economic Forum, Lausanne 2014.

СТАХОВЯК Зенон

доктор наук, професор,
факультет історичних та соціальних наук,
Університет кардинала Стефана Вишинського
у Варшаві,
м. Варшава, Польща

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЛЬСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Проблема. У сучасному світі увага економічної теорії та економічної практики значною мірою зосереджена на проблемі розвитку підприємництва, що сприймається як у макро-, так і в мікроекономічному вимірі. Його наслідком є конкурентоспроможність суб'єктів господарювання на ринку. У зв'язку з прогресуючими процесами регіоналізації та інтеграції значне значення набуває конкурентоспроможність окремих національних економік, що перекладається на їх конкретне місце, роль і значення в системі світового господарства, а також у системі континентальної чи регіональної економіки. Після цього часто виникає питання: яке місце, роль та значення конкретних національних економік на фоні світової економіки? Відповідь вимагає розуміння концепції конкурентоспроможності економіки, її детермінант та заходів їх опису, що дозволить вказати відповідні місця у рейтингах та порівняти конкурентоспроможність у сусідніх країнах з урахуванням змін умов регіоналізації та глобалізаційних процесів. Розглядаючи наслідки процесів конкурентоспроможності для реалізації викликів розвитку кожної країни, цікавим є погляд на їх формування в Польщі стосовно сусідніх країн.

Метою наукової статті є аналіз окремих підходів до визначення сутності конкурентоспроможності та оцінка рівня конкурентоспроможності польської економіки.

Результати. Поняття конкурентоспроможності пов'язане з поняттям «конкуренція». В економічній літературі вважається, що воно походить від латинського слова «concurrere», що перекладається, як «бігти разом». Воно означає, по суті, «змагання, суперництво» і характеризує

стосунки між суб'єктами, які для досягнення своїх цілей змагаються з іншими суб'єктами. Поняття конкуренції та конкурентності (конкурентійності) найбільше відноситься до підприємств, але у більшому обсязі реалізуються по відношенню до національних економік. Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI – Global Competitiveness Index) є одним із головних показників у рейтингу Всесвітнього Економічного Форуму. Він відображає потенціал розвитку країни на найближчі кілька років. GCI складається з трьох груп факторів, які є основою економічного зростання в середньостроковій і довгостроковій перспективі: базові фактори; фактори, що підвищують продуктивність; фактори інновацій та спеціалізації.

Наукова новизна. Дістали подальшого розвитку дослідження впливу екзогенних та ендогенних показників на конкурентоспроможність польської економіки. Зокрема, виділено чотири стовпи конкурентоспроможності: інституції, інфраструктура, економічне середовище, здоров'я та базова освіта. У межах стовпа «інституції» виокремлено 21 показник: права власності, охорона нематеріальних благ, розтрата державних коштів, суспільна довіра до політиків, незаконні сплати і хабарі, незалежність судів, прихильність у прийнятті державними службовцями рішень, марнотратство державних коштів, виплата державних коштів, ефективність правових рішень у врегулюванні спорів, ефективність правових рішень в оскарженні адміністративних рішень, прозорість політики уряду, ділові (економічні) втрати від тероризму, ділові втрати від злочинності і насилля організованої злочинності, солідарність (надійність, ретельність) поліції, етична поведінка компаній, сила аудиту (контролю) та потужність діючих норм, ефективність корпоративного правління, захист інтересів міноритарних акціонерів, сила захисту інвесторів.

У межах стовпа «інфраструктура» виокремлено 9 показників: якість всієї інфраструктури, якість доріг, якість залізничної інфраструктури, якість портової інфраструктури, якість інфраструктури повітряного транспорту, доступність повітряного транспорту для пасажирів на певну відстань польоту, якість постачання електроенергії, користувачі мобільного телефонного зв'язку, користувачі стаціонарного телефонного зв'язку.

До стовпа «макроекономічне середовище» включено 5 показників: дефіцит бюджету в процентному відношенні до ВВП, рівень валового заощадження в процентному відношенні до ВВП, річний рівень інфляції, державний борг в процентах до ВВП і кредитний рейтинг держави. Останній зі стовпів – здоров'я і освіта – передбачає до 10 показників (8 здоров'я: вплив малярії на підприємництво; число випадків захворювання малярією на 100 тис. населення; вплив туберкульозу на підприємництво; кількість випадків захворювання на туберкульоз на 100 тисяч. населення, а також вплив ВІЛ/СНІДУ на підприємництво, смертність новонароджених; вплив рівня дитячої смертності та очікуваної тривалості життя на підприємництво; очікувана тривалість життя; і 2 стосовно базової освіти: освіта на базовому рівні, а також вплив освіти на базовому рівні на підприємництво).

Висновки. Конкурентоспроможність польської економіки далеко не задовільна. Далекі місця в рейтингу конкурентоспроможності, а також на тлі сусідніх країн вказують на необхідність розробки концепції та подальшої реалізації економічної політики, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності економіки. Ці заходи залежатимуть від економічного, політичного, соціального та освітнього клімату їх здійснення. Шанси на підвищення її конкурентоспроможності слід бачити в реальному, а не декларативному підході до показників цивілізаційного прогресу, окреслених у Лісабонській стратегії. Кошти ЄС повинні бути корисними для його реалізації, правильне та ефективне використання яких може створити платформу для чіткого підвищення конкурентоспроможності польської економіки.

Ключові слова: конкурентоспроможність польської економіки, конкурентний потенціал, основа для визначення конкурентоспроможності.

Одержано редакцією: 18.09.2019
Прийнято до публікації: 20.11.2019

UDC 338.439:637.07

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-121-132

KYRYLIUK Iryna

PhD (in Economics),

Associate Professor of the Management

and Economic Security Department,

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,

Cherkasy, Ukraine

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3365-7239>

in_kirilyk@ukr.net

KYRYLIUK Yevhenii

Dr. Sc. (in Economics), professor,

professor of department of economics

and international economic relations,

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,

Cherkasy, Ukraine

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7097-444X>

en_kirilyk@ukr.net

STATE CONTROL OVER THE SAFETY AND INDIVIDUAL QUALITY INDICATORS OF LIVESTOCK PRODUCTS IN UKRAINE

The scientific article reveals the vectors of evolution of state control over safety and individual indicators of quality of livestock products in Ukraine. The analysis of the state control system is carried out in the context of five components: 1) legislation; 2) management and its organizational structure; 3) inspection service; 4) laboratory service; 5) information, training and communication. The problems that cause the low quality and danger of many livestock products in Ukraine have been identified. The ways of improvement of the state control over safety and separate indicators of quality of livestock products in Ukraine are shown.

Key words: state control, safety, quality, livestock production, state veterinary inspector, accredited laboratory.

Introduction. European model of the control system (supervision which is considered to be one of the most effective) is being introduced in Ukraine due to acute problems in the sphere of livestock production safety. However, the results of such implementation are still far from desirable. There is an urgent need to strengthen state supervision of quality assurance processes, guaranty detailed legislative regulation of these processes, and mechanisms for the functioning of quality management systems in livestock farming in addition to solving of livestock production hazard problem.

Literature review. Issues of quality and safety of livestock products, as well as state control over the processes of their guarantee, scientific works of such scholars as G. Duffy, J.-F. Hocquette, F. Medale, R. Richardson, S. Prache, N. Scollan [1], A. Nardone [2], J. Higgs [3], J. Noordhuizen, J. Metz [4], I. Kravchenko, Yu. Oglashennyi, Ye. Horovets [5] and others were devoted to these problems. The results of many of these studies have become the basis of certain government decisions to ensure the proper quality of livestock products in Ukraine.

Over the past 7 years, there has been an intensification of efforts towards the functional approximation of the Ukrainian system of technical regulation to the requirements of the EU and the WTO. However, these efforts in most cases relate to the formation of a system of technical regulation in general, regardless of the sector of livestock breeding. There is a need for a thorough assessment of the system of state control over the safety and quality of livestock products, as well as the justification of mechanisms, tools and measures that would ensure the implementation of an integrated or process approach to guaranteeing quality and safety.

The **purpose** of the article is to evaluate the effectiveness of the system of state control over the safety and quality of livestock products in Ukraine and to substantiate ways of improving this system.

Results and Discussion. In the joint document of the Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) and the World Health Organization (WHO), "Ensuring Food Safety and Quality: A Guide to Strengthening National Food Control Systems", the effectiveness of the system of state control is to be evaluated due to the following main components:

- legislation;
- management and its organizational structure;
- inspection service;
- laboratory service;
- information, training and communication.

Only if all of these components are at the acceptable level, one can state the effectiveness of the system of state control (supervision), which can guarantee the safety and quality of livestock products and protect the consumer.

From our point of view, with regard to the situation in Ukraine, the process of evaluation should begin with such an element as management and its organizational structure. In accordance with modern (in particular, European and American) requirements, the precondition for ensuring the effectiveness of the system as a whole should be the existence of a single body to monitor the safety and quality of food "from field to the table" (similar to the FDA in the United States or EFSA in the EU).

However, functions for controlling the quality and safety of food products, consumer protection were scattered among the three entities in Ukraine, by 2015: 1) the State Veterinary and Phytosanitary Service of Ukraine; 2) the State Sanitary and Epidemiological Service of Ukraine; 3) the State Inspection of Ukraine on consumer rights protection. Moreover, by 09.12.2010, such control structures were even more, as the State Veterinary and Phytosanitary Service of Ukraine were created on the basis of the State Committee for Veterinary Medicine, the State Plant Inspection on Quarantine and the State Plant Protection Inspectorate.

Thus, in Ukraine for 25 years (1991-2015), the system of state control (supervision) in the field of safety and quality (as in many other areas) was too bureaucratic and in fact remained oriented on the principles of the administrative-command economy. According to O. Bakumenko [6], under the conditions of limited financing from the state budget, among the controlling bodies, there was observed rent-oriented behavior and "pursuit of finances of market operators". Each supervisory authority, under the slogan of consumer protection, tried to introduce as many paid services, types of state control, permits, as possible which do not exist in developed countries.

Departments created a "self"- regulatory framework that covered a certain segment of the food chain. The main criteria for evaluating of the activity of these monitoring services were the total number of inspections carried out and fines imposed thereafter [6]. This contributed to a further increase in the number of inspections and fines for entities that did not perceive such rent-oriented behavior of officials and lobbied their interests in power structures. However, such a procedure did not in any way contribute into guaranteeing the quality of products and protecting the interests of consumers' problems solving.

The large number of control bodies, the dispersal and duplication of their functions, the division of the latter depending on the stages of the promotion of feed or end product to the consumer only increased the pressure on businessmen and did not contribute to raising the level of quality and safety of food products of animal origin. In fact, until 2016, in the case of the implementation of poor-quality products and consumption of it by people, it was virtually impossible to find and punish the responsible market agent or official. Only in early 2016 the State Service of Ukraine for Food Safety and Consumer Protection began to function in Ukraine (02.09.2015 Cabinet of Ministers of Ukraine approved the Regulation on State Committee for Consumer Safety, 16.12.2015 - its territorial bodies were formed). The State Committee for Standardization and Civil Service transferred functions on the implementation of state policy in the

areas of veterinary medicine, safety and specific indicators of quality of livestock products, identification and registration of animals, compliance with sanitary legislation, implementation of metrological and market surveillance, consumer rights protection and advertising.

Now, due to the insignificant term of functioning of the newly created body and the lack of proper funding, the effectiveness of control and market surveillance of the processes of ensuring the quality and safety of livestock products remains extremely low.

A similar problem with terms and efficiency in Ukraine is observed in the analysis of such a factor of the effectiveness of the system of state control and supervision as legislation. Although only in 2002-2014 the EU has adopted almost a hundred legislative acts on issues of food safety and quality, in Ukraine, real steps to formulate relevant legislation (its separate elements) that would meet modern requirements were made much later in Ukraine. Only in September 2015 the Law of Ukraine "On Basic Principles and Requirements for the Safety and Quality of Food Products" [7] entered into force in a new wording and under the new title (in accordance with the Law of Ukraine No. 1602 of 22.07.2014 "On Amendments to Some legislative acts of Ukraine on food products "). It envisages, without exaggeration, revolutionary measures for Ukraine to organize and implement state control over the safety and quality of livestock products. In particular, the legal basis for the creation of a single state body for the implementation of state control and supervision throughout the food chain (plants - feed - water - animals - food products of animal origin) is laid down.

The competent authority, as noted above, has become the State Service of Ukraine for Food Safety and Consumer Protection. A number of specialists (in particular, M. Marenych, S. Arancii, N. Mariuha [8] Ye. Kyryliuk, A. Proshchalykina [9, pp. 195-196], etc.) substantiated the need for such an institution since the beginning of the 2000s, however, this idea met considerable resistance on the part of the controlling entities that were operating at that time.

Among other important provisions of the Law of Ukraine "On Basic Principles and Requirements for the Safety and Quality of Food Products" [7], it is worth highlighting:

- bringing terminology in the field of quality and safety in line with EU legislation;
- establishing detailed hygiene requirements and implementing the HACCP system, in accordance with Regulation (EC) No. 852/2004. Regarding activities with food products, which contain raw ingredients of animal origin, the functioning of the HACCP system becomes obligatory from 20.09.2017;
- implementation of traceability requirements as a compulsory element of any effective livestock production safety system. Traceability ensures obtaining as much information as possible about the origin of feed, water, veterinary drugs, the products themselves on the principle of "step back - a step forward", and in case of a threat to human life and health - to determine the source of danger and its distribution channels;
- obligation for market operators to provide information to competent authorities and other entities on the basis of records of measures taken for the integrated management of hazardous factors. Relevant entries that must be kept for 3 months after the end date of sale of products are conducted concerning: a) the type and origin of feed; b) veterinary preparations for animals, their date of application, time of rational expectation, after which the use of an animal or livestock products is permitted; c) the existence of all animal diseases that may affect the safety of livestock products; d) the results of tests of samples taken from animals for diagnostic purposes; e) data concerning inspections of animals or livestock products;
- regulation of real possibilities for stopping production and prohibiting the circulation of livestock products harmful to human health, even if its production formally complies with the norms of safety legislation and certain quality indicators;
- prohibition of the circulation of food products of animal origin, the labeling of which does not meet the requirements of safety legislation and individual indicators of food quality;
- mandatory preparation and implementation of a long-term plan of state supervision and control and its continuous improvement as a response to the identification of new risks;
- requirement for the necessity of regular reporting on the implementation of state supervision;

- the necessity of obligatory accreditation of all laboratories that carry out product testing for the purposes of state control in accordance with the standard DSTU ISO 17025: 2006 "General requirements for the competence of testing and calibration laboratories";

- requirement to create a network of reference laboratories.

With the adoption of the Law of Ukraine No. 1602 "On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine on Food Products", significant deregulation of the livestock production market was ensured by eliminating those ineffective and bureaucratized permitting procedures, requirements and documents that do not exist in the EU. In particular, it was canceled due to lack of connection with the guarantee of safety of products obligatory sanitary-hygienic expertise, the use of GOST, DSTU and TU (their replacement with ISO standards and European standards), provides the simplification of the procedure for the market introduction of new products.

In general, this legislative act is harmonized with Regulation (EC) 178/2002, Regulation (EC) 852/2004, and partly with Regulation (EC) 882/2004.

It is also important to note some positive impact on the processes of ensuring the quality and safety of livestock products. Laws of Ukraine No. 1648 dated August 14, 2014 "On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine on Identification and Registration of Animals" and # 161 of 15.07.2015 "On Amendments to the Law Of Ukraine "On identification and registration of animals".

Recently, the formation and updating of the sanitary legislation of Ukraine, which should play a key role in establishing the parameters of product safety, has been observed.

Compliance with the State sanitary norms and rules "Medical requirements for the quality and safety of food products and food raw materials", which provides for the availability of veterinary documents containing information on the use of pesticides for the control of ectoparasites or animal diseases for processing of food raw materials of animal origin premises where animals and poultry are kept in fish-water reservoirs intended for the breeding of fish, bees, indicating the name of pesticides, as well as veterinary remedies, antibiotics, hormones.

In the manufacture of food raw materials of animal origin it is not allowed to use veterinary preparations (feed additives, growth stimulators of animals, including hormonal preparations, veterinary preparations, including antibiotics), preparations for the treatment of animals, poultry, and also for processing premises for their maintenance, not allowed to use.

In accordance with medical requirements, animal products (including hormonal preparations), medicines (including antibiotics) used for the purpose of fattening, treatment and prophylaxis are monitored for residues of veterinary preparations of animal growth promoters, including for infant food, in accordance with medical requirements, diseases of cattle and poultry, pond fish, and bee families. In the meat, meat products, by-products of slaughter cattle and poultry, pond fish, products of beekeeping control the content of the most commonly used in animal husbandry and veterinary feed and medical antibiotics: 1) bacitracin (Bacitracin A, B, C, zinc- bacitracin); 2) tetracycline group (tetracycline, oxytetracycline, chlortetracycline - the sum of the starting substances and their 4-epimer); 3) groups of penicillin (benzylpenicillin, phenoxymethylpenicillin, ampicillin, amoxicillin, pentametamate); 4) streptomycin; 5) levomycetin (chloramphenicol) [10].

In addition, the Order of the Ministry of Health of Ukraine No. 548 "On Approval of Microbiological Criteria for Determination of Food Safety Indicators" [11], which was harmonized with Regulation (EU) No. 2073/2005, came into force on 08.20.2015. The order sets the list of sanitary-microbiological indicators in food products and criteria of their safety, hygienic criteria of the technological process; general requirements for testing on microbiological criteria, requirements for research (testing) and sampling of food products; measures to address shortcomings in unsatisfactory results of the study.

The system of microbiological risk assessment on microbiological and bacteriological parameters includes monitoring of four groups of microorganisms: 1) sanitary-indicative, which include mesophilic aerobic and optional anaerobic microorganisms (MAFAM) and bacteria of the group of intestinal sticks (BGKP), including E. coli ; 2) potentially pathogenic microorganisms, which include S. aureus, bacteria of the genus Proteus, B. cereus and sulfite-reducing clostridia;

- 3) normalization and control of pathogenic microorganisms - salmonella and *L. monocytogenes*;
- 4) microorganisms of damage - mold, yeast and lactic acid microorganisms.

Somewhat earlier, May 18, 2016, the Order of the Ministry of Health of Ukraine No. 368 "On Approval of State Hygiene Regulations and Norms" of the Regulation of Maximum Levels of Certain Pollutants in Food Products [12], which established maximum levels in livestock production of mycotoxins (in particular, aflatoxins metals (lead, cadmium, mercury), dioxins and dioxin-like PCBs, polycyclic aromatic hydrocarbons, melamine), came into force.

It should be noted also the fact that the 03.09.2016 orders of the Ministry of Health of Ukraine No. 694 "On approval of hygienic requirements for poultry meat and certain indicators of its quality" [13] and No. 695 "On Approval of Parameters on the Safety of Poultry Meat" came into force.

The first of these is a complex document harmonized with the EU regulations, which contains clear terms and definitions, specific hygiene requirements for slaughter, cutting and slaughtering meat, slaughtering requirements, processing plants, crushing meat production facilities, semi-processed products from meat and meat processing, requirements for raw materials, as well as for minced meat, meat semi-processed products, meat products and their production, requirements for poultry carcasses for sale to the consumer, packaging requirements, labeling and informing consumers, hygiene requirements for the content of water in products, the procedure for making decisions on non-compliance with requirements, etc.

The document provides the regulation of the concepts of "extensive retention or growing indoors", "free walking", "traditional free walk", "free walking - full freedom."

The second order (No. 695) approved clear parameters of the safety for poultry meat for the admissible content of toxic elements, antibiotics, nitrosamines, pesticides, dioxins, microbiological indicators. Compliance with the requirements of these documents will increase the competitiveness of Ukrainian poultry farming, will facilitate the conquest of domestic segments of the world poultry market by Ukrainian producers.

This is evidenced by official Derzhstat data on exports of the specified products: during 7 months of 2017, Ukrainian enterprises exported 169.5 thousand tons of poultry meat, which is 31% higher than in the same period in 2016 [14].

It is important to transfer the progressive provisions of the document and establish modern hygienic requirements for beef, veal, pork, lamb, goat milk, milk, eggs, honey and other livestock products.

However, the key legislative act was adopted to improve the efficiency of the control system and the supervision of the safety and quality of livestock products in Ukraine only in 2017. This is the Law of Ukraine No. 2042, May 18, 2017 "On State Control over Compliance with Legislation on Food Products, Forages, By-products of Animal Origin, Health and Welfare of Animals" [15], which will take effect in April 2018.

This law (in case of further ensuring of the implementation) introduces a new level of the system of state control over the safety of livestock products, eliminating those drawbacks that do not allow to guarantee safety in an appropriate manner. It defines the system of state control bodies, their power and basic principles of activity; rights and obligations of market operators; principles and requirements for the state control of food products of animal origin (fresh meat, raw milk and colostrum, fishery products, etc.) and the welfare of living animals; requirements for sampling and laboratory research (tests) and methods for their implementation; qualification requirements for the persons who control (state veterinary inspectors and their assistants, official veterinarians, authorized veterinarians); the basic principles of planning and financing of state control, its implementation at the border and in exporting countries; strict liability for violating the legislation on food and feed.

It is worth emphasizing the details of the types of state control (supervision) in the market of livestock products, methods of its implementation, and those who have the right to implement it. So, if one of the types of state supervision is considered - the audit of procedures based on the principles of HACCP, then it contains verification: documentation; keeping records of processes

that affect the safety of livestock and feed products; internal control system of the market entity; corrective actions taken by them as a result of the analysis of detected inconsistencies; level of qualification of the personnel. Authorized persons for state supervision - state veterinary inspectors and their assistants - only can be official veterinarians, authorized veterinarians, employees of the massacre, authorized by the competent authority of the laboratory. Other physical and legal persons are not authorized to exercise state supervision.

The law lays the basis for a risk-oriented approach during inspections - each company is assigned a certain risk category each year, which will determine the frequency of inspections. At the same time, it should be noted that assessing the effectiveness of specific options for introducing a risk-oriented approach will only be possible in the process of implementing the provisions of the law, the development and implementation of the relevant by-laws.

In general, a risk-based approach makes it possible to reduce the cost of checking procedure led by the state by increasing their effectiveness. For operators of livestock products market there is an opportunity to act "ahead" due to compliance with safety legislation and separate quality indicators. The consumer, in turn, gets guaranty of the products safety. This confidence will be further enhanced by the complexity of inspections at all stages of the production and circulation of livestock products.

One of the problems which negatively affected the effectiveness of inspections was the necessity to inform market operators about it what is a contradictory with European principles. The State Procurement Service generally could not carry out planned inspections of livestock production market operators before 2017. At the same time, in order to carry out an unscheduled inspection, it was required to receive a corresponding complaint from the consumer and agree with the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine (Ministry of Agrarian Policy). Because of the bureaucracy between the filing of the complaint and the actual inspection it could take up to a month and a half, which undermined the meaning of verification [16].

Currently, the Law of Ukraine "On state control over compliance with legislation on food products, feed, animal by-products, animal health and welfare" clearly states the need for audits of market operators without any warning. The procedure for obtaining an unscheduled inspection permit is simplified. Unified forms of state veterinary inspection acts were approved (Orders of the Ministry of Agrarian Policy No. 41 and No. 42 of 02.06.2017). A norm has been applied that enables the audit of procedures based on the HACCP principles to be carried out at an enterprise only if the state veterinary inspector sent to the audit has not participated in the state control over such an enterprise during the last three years.

In general, the emergence of clarity and unambiguousness in determining the responsibility of operators of the market of livestock products for violation of the legislation in the field of production and circulation of food products should be emphasized.

Also, according to European approaches, a special regime of control on food products of animal origin at the border is defined. Products should not be allowed on the territory of the country until they are properly checked at the designated border inspection post. Prior to that, in Ukraine, state control of imported animal food products at the border took place in the form of preliminary documentary control. Other types of inspections were taken at the customs office at the place of destination. Hence, dangerous products could only be detected inside the country, far from the point of import. At the same time, the system of constant official control of the production and circulation of products and raw materials of animal origin of the European Union (one of the hardest in the world) was recognized as equivalent to the system of ensuring the safety and quality of food products of Ukraine (Order of the Ministry of Agrarian Policy of 01.04.2014, No. 118).

There is a need to develop a number of by-laws and to allocate the necessary funding to implement in practice the provisions of the Law of Ukraine "On State Control over Compliance with Legislation on Food Products, Forms, By-products of Animal Origin, Health and Animal Welfare", which came into force in April 2018. As V.Lapa, the chairman of the State Committee for Consumer Goods and Consumer Protection, said that now it is necessary to develop and adopt about 40 subordinate acts (more than half of which refer to livestock products) and to bring

Ukrainian system of state control of the safety of animal products in compliance with EU directives and regulations [16]. Indeed, as experts note, the success of the introduction of European norms concerning the quality and safety of livestock products in Ukraine depends on the attention to the details in the by-laws, as well as on the efficiency and transparency of the work of the controlling body, the State Committee for Consumer Goods and Consumer Protection.

Currently, only certain subordinate acts are adopted, in particular, the CMU Resolution No. 460 of July 4, 2017, "Issue of Strengthening Veterinary and Sanitary Control as to Movement of Animals and Animal Food Products of Animal Origin", which provided creation of Interdepartmental Mobile Group on the Prevention and Detection of Violations of Veterinary-sanitary legislation at the State Committee for Proceedings of Consumer Goods. Participants of the mobile group, in the case of suspicion on the spreading of infections, have the appropriate authority for unrestricted access to controlled facilities, vehicle stops, inspections, sampling and dispatch for research and examination.

From our point of view, it is expedient to ensure the avoidance of corruption risks and excessive pressure on the subjects of the livestock production market in developing the above-mentioned by-laws. Otherwise, the system of guaranteeing the safety of products will be corrupt, ineffective, will lead to excessive expenditures of agricultural producers. Corruption became one of the factors of the ineffectiveness of the system of state price regulation in Ukraine, which in fact was abolished in 2017.

It is important to define the mechanism of state audit of procedures based on the principles of HACCP, in the production, processing, storage and transportation of livestock products by a separate by-law. The indicated mechanism should include a complex checking of: a) the necessary documentation; b) records of processes that affect the safety of livestock products and feed; c) the system of internal control of dangerous factors by the relevant commodity producer or other market entity; d) corrective actions taken by the market operator as a result of the analysis of detected inconsistencies; e) level of personnel qualification.

In our research, other problems related to the technical regulation of the processes of ensuring the quality and safety of livestock products in Ukraine have been identified.

Thus, practice has proved the need for a substantial revision of the Law of Ukraine "On the Production and Circulation of Organic Agricultural Products and Raw Materials" [17], which came into force in January 2014, as well as the development of a number of sub-legal acts for its implementation. Also, certain adjustments are required for "Detailed rules for the production of organic products (raw materials) of animal origin", approved by the CMU (March 30, 2016, No. 241). The norms of the current normative legal acts do not foresee the certification of the whole process of organic production, according to the EU, and regulate the certification of the final product only. There is no organic feed in Ukraine similar to that in the European countries. No relevant standards and regulations have been developed, which forces domestic producers to undergo organic certification of their production in accordance with current international standards. They are the European standards most often.

Among other things, the necessity of elaborating the new edition of the Law of Ukraine "On Veterinary Medicine" became evident if to take into account European requirements. Nowadays, there are significant difficulties in the enforcement of its basic provisions. The new wording of the law should, first of all, regulate the issues of ensuring the health and welfare of animals, the implementation of private veterinary practice, the circulation of veterinary drugs, etc. As experts note, for the implementation of a systematic approach to addressing these issues in one document it is advisable to combine a number of developments that are contained in the draft laws "On Veterinary Medicines", "On Private Veterinary Practice", "On Amendments to the Law of Ukraine" "On Veterinary medicine", etc.

Consequently, legislation in the sphere of guaranteeing the quality and safety of livestock products in Ukraine remains incomplete and not fully developed. The veterinary rules regulating the production, processing, distribution and importation of products of animal origin (in line with Council Directive 2002/99 / EC) remain inadequately detailed and developed; There are no special

hygiene rules for most types of food products of animal origin - fresh meat of domestic ungulates, industrial animals and game, including internal organs, minced meat (minced meat), meat semi-processed products, mechanical collapse meat, fresh products, live bivalve molluscs, fishery products, raw milk, colostrum, dairy products and colostrum products, eggs and egg products, frog legs and snails, fried animal fat and ghee, gelatin well, raw materials for the production of gelatine for human consumption, treated stomachs, bubbles and intestines, collagen (Regulation (EC) No. 853/2004); special hygiene rules for honey and beekeeping products (Council Directive 2001/110/EC); not prepared and implemented measures to implement the rapid alert system for food products of animal origin and forage (Regulation (EC) No. 16/2011), measures for the proper labeling of products (Regulation (EC) No 1169/2011), measures for food additives, dyes (Regulations (EC) No. 1331/2008 and No. 1333/2008), flavorings, including with a smell of smoke (Regulations (EC) No. 2065/2003 and No. 1334/2008); Measures for Genetically Modified Organisms (GMOs) (Regulations (EC) No. 1829/2003 and No. 1830/2003).

It is necessary to ensure the development and adoption of the Laws of Ukraine "On the Safety and Hygiene of Foodstuffs", "On Providing Information to Consumers on Foodstuffs of Animal Origin", "On the Newest Food Products and Ingredients", "On Items and Materials in Contact with Food Products".

In addition, as mentioned above, within 3-4 years it is necessary to adopt a large number (about 40) by-laws, designed to fulfill already adopted key Laws of Ukraine "On the Basic Principles and Requirements for the Safety and Quality of Food Products" and "On State Control in compliance with the legislation on food products, feed, animal by-products, animal health and welfare. " if not to mention the subordinate acts necessary for the implementation of the laws mentioned in the preceding paragraph. In general, this area has the largest amount of work, and it is almost impossible to make it quickly. One of the reasons is the limited range of professionals who can professionally work with such secondary legislation.

Proper implementation of the new requirements needs to be ensured - legislative harmonization itself is not enough. This applies primarily to another component of the assessment of the effectiveness of state control (supervision) – existence of a sufficient number of professional inspection and laboratory services. After all, in Ukraine, territorial bodies of the State Committee for Consumer Goods and Consumer Protection have only recently been formed, there is an urgent need for training of at least four thousand inspectors in accordance with European standards (primarily on the issues of carrying out the HACCP system audit, on the basis of which an appropriate act is drawn up, the form of which is approved by the Order of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine Feb. 06, 2017, No. 41).

After all, the audit of the HACCP system is the basis of a modern system of state supervision (control) in the field of production and circulation of livestock products. It is impossible to introduce one of the most important principles of the European model of state supervision (control) - the priority of the application of risk-oriented approach without proper training.

In order to ensure effective state laboratory control, an immediate optimization and improvement of the laboratory diagnostic network (first of all, by consolidation and corresponding reduction of the number of laboratories several times) is necessary. Currently, the technical and technological equipment of these laboratories remains at an extremely low level, which does not allow to effectively do research (tests) for the purposes of state control. The lack of appropriate equipment and the necessary qualifications of staff may prevent the accreditation procedure to meet the requirements of ISO / IEC 17025 of most laboratories. There is an objective need to introduce and improve a quality management system for test laboratories that can provide the appropriate level and accuracy of tests.

There are 21 regional (regional) state veterinary laboratories, 15 branches of regional laboratories of veterinary medicine, and also the testing center of the Institute of Animal Husbandry of the National Academy of Agrarian Sciences (NAAN), accredited by the National Accreditation Agency of Ukraine according to DSTU ISO / IEC 17025: 2006 on 01.09.2017 [18]. However, only the testing center of the State Research Institute for Laboratory Diagnostics and Veterinary and

Sanitary Expertise (DNDILDEVSE) accredited according to ISO / IEC 17025 by the German accreditation body DAkkS. Therefore, it was decided to create a reference laboratory for the identification of residues of veterinary drugs, including forbidden, toxic elements, mycotoxins, pesticides, microbiological parameters, GMOs, vegetable fats in dairy products, etc. on the basis of DNDILDVSE.

Thus, there is actually one accredited laboratory (center), which is accredited by a foreign accreditation body and has the appropriate technological equipment for complex testing through European technical assistance projects in Ukraine. This is clearly not enough to carry out a large number of investigations on the safety and quality of livestock products in all regions of Ukraine. At present, there is no reason to carry out a large amount of such research, because the necessary equipment in most of the regional accredited laboratories is absent.

There is a need to facilitate the technical equipment and accreditation of foreign accreditation bodies by a number of testing laboratories; otherwise, effective state control of the safety and quality of livestock products is technically impossible. There is an urgent need for strategic investments that will improve the work of accredited laboratories and their innovative development.

In addition, taking into account a large number of studies on the safety and quality of livestock products for the purposes of state control, it is important to ensure that specialist accredited internship laboratories are trained in the leading laboratories of veterinary medicine in the USA and EU countries (in particular, the United Kingdom, Germany, France, Belgium, Sweden, Denmark, Poland, Lithuania, Latvia, etc.), as well as participation in internship-level professional testing (FAPAS, GEMMA) rounds. These measures involve the need for significant amount of financial resources, so part of these costs should be assumed by the state [19, p. 7].)

Finally, it should be noted that for the development of a network of accredited laboratories for the purpose of state control in the field of safety and quality of livestock products, it should be ensured:

- radical updating of devices and laboratory equipment of a number of accredited laboratories authorized by the competent authority to carry out research (tests) for the purposes of state control, or those test laboratories which are yet to undergo accreditation and authorization;
- participation of specialists in international professional testing (FAPAS, GEMMA, etc.);
- passing internships in reference laboratories in the USA and EU countries;
- purchase of reagents, referent materials, test systems, consumables for validation, verification, methodical provision of laboratory research;
- increase of inspection audits by foreign accreditation bodies - members of the European Co-operation for Accreditation (EA).

Without the measures indicated in the preceding paragraphs, the financial resources of the state budget, market operators, and, ultimately, consumers will continue to be extremely ineffective, without them it is impossible to achieve an acceptable level of protection of health of people and animals.

Conclusion. Comprehensive assessment according to FAO and WHO classification of the five main components of the system of state control (supervision) in the field of safety and quality of livestock products in Ukraine (legislation, public management and its organizational structure, inspection and laboratory services, information, training and communications) gives the reasons for the conclusion that the efficiency of the operation of this system remains extremely low.

In view of the unsystematic nature of the measures to create an equal to the European system of state control, a large amount of work that is to be carried out in a very short time, lack of proper funding and appropriate qualified specialists, this system does not yet guarantee the proper quality and safety of livestock products. The competent authorities are still not able to stop the production of low-quality domestic livestock products and the import of foreign products of dubious quality into the territory of Ukraine.

In Ukraine, according to the Consumer Protection Committee, about 80% of food products of animal origin are falsified on one or more indicators. The most widespread is assortment falsification or, in other words, fake. It is carried out by a complete or partial replacement of food

ingredients with their substitutes (most often - of vegetable or chemical origin). In the organism of the average Ukrainian, more than 10 kg of various chemicals come into contact with food each year, which gives the food fresh appearance, pleasant smell and extends the storage period (the inhabitant of Europe gets more than 2.5 kg of them) [8]. The consequence for our health is the existence of various types of diseases, primarily cancer. A particular threat to the health of the population is food poisoning of microbial origin (botulism, salmonella, etc.) derived from the use of low-quality food products of animal origin.

According to numerous studies, about 60% of dairy products in Ukraine do not meet quality standards. If earlier butter and condensed milk were basically falsified, now these processes include cheese and whole milk products. Quite often, manufacturers use animal fat substitutes, not indicating this when marking products.

After obtaining export quotas for dairy products to the EU, it turned out that no brand of products meets European quality standards and cannot be present on the European market. Almost 50% of the products contained antibiotics, and they were in large quantities [20]. Currently, it is virtually impossible to check the compliance of milk with European standards systematically, because in Ukraine, as noted above, practically there are no specialized accredited laboratories. Systemic and extremely acute is also the problem of the content of residues of antibiotics, hormones, veterinary drugs, insecticides, heavy metals in meat and meat products, and eggs.

References

1. J.-F. Hocquette, R. Richardson, S. Prache, F. Medale, G. Duffy & N. Scollan (2005). The future trends for research on quality and safety of animal products. *Italian Journal of Animal Science*, 4 (3), 49–72.
2. Nardone, A. (2004). *Evolution of Livestock Production and Quality of animal Products*. Available at: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.576.6617&rep=rep1&type=pdf> (accessed 26 May 2015).
3. Higgs, J. (2000). The changing nature of red meat: 20 years of improving nutritional quality. *Trends in Food Sci. & Technology*, 11, 85–95.
4. Noordhuizen J. & Metz J. (2005). Quality control on dairy farms with emphasis on public health, food safety, animal health and welfare. *Livestock Production Science*, 94 (1–2), 51–59.
5. Davydovych O. (2016). *Stvorennia systemy kontroliu za bezpechnistiu kharchovykh produktiv na osnovi otsinky ryzykiv u tsykli vyrobnytstva ta zbutu molochnykh produktiv v Ukraini* [Establishment of a food safety control system based on risk assessment in the cycle of production and marketing of dairy products in Ukraine]. Available at: safoso.com.ua/conference-material/materialy%20konferenciya_ukr.pdf (accessed 24 May 2016).
6. Bakumenko O. (2016). *Derzhavnyy kontrol' kharchovykh produktiv: iakoiu maie buty systema* [State food control: what should be the system]. Available at: <http://www.golos.com.ua/article/273239> (accessed 24 July 2017).
7. Law of Ukraine no. 771, 23.12.1997 “On basic principles and requirements for the safety and quality of food products”. Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80> (accessed 15 May 2016).
8. Marenych M., Aranchij S. & Mariukha N. (2015). *Kontrol' iakosti i bezpeka produktiv kharchuvannia v YeS. Mizhnarodne zakonodavstvo v haluzi kharchovoho lantsiuzhka i potentsial Ukrainy vidpovidnosti danym standartam* [Quality control and food safety in the EU. International food chain legislation and Ukraine's compliance with these standards]. Available at: 77.121.11.22/ecolib/8/2.doc (accessed 19 May 2016).
9. Kyrlyuk Ye. & Proshchalykina A. (2012). Napriamy rozshyrennia iemnosti vnutrishn'oho ahroprodovol'choho rynku [Areas of expansion of the capacity of the domestic agro-food market]. *Innovative economy*, 8 (34), 190–197.
10. Order of the Ministry of Health of Ukraine no. 1140, 29.12.2012 “On Approval of State Sanitary Norms and Rules “Medical Requirements for the Quality and Safety of Food and Raw Materials”. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0088-13> (accessed 02 August 2017).
11. Order of the Ministry of Health of Ukraine no. 548, 19.07.2012 “On Approval of Microbiological Criteria for Determination of Food Safety Indicators”. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1321-12> (accessed 05 August 2017).

12. Order of the Ministry of Health of Ukraine no. 368, 13.05.2013 *"On Approval of State Hygiene Rules and Norms "Regulations on Maximum Levels of Certain Pollutants in Food Products"*. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0774-13/page> (accessed 06 August 2017).
13. Order of the Ministry of Health of Ukraine no. 694, 06.08.2013 *"On Approval of Hygienic Requirements for Poultry and Individual Indices of Its Quality"*. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1379-13> (accessed 10 August 2017).
14. State Statistics Service of Ukraine (2017). *Statistical information*. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 05 August 2017).
15. Law of Ukraine no. 2042, 18.05.2017 *"On state control over observance of the legislation on food products, feed, animal by-products, animal health and welfare"*. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2042-19> (accessed 26 August 2017).
16. Lapa V. (2017). *Dlia efektyvnoho vykonannia novoho zakonu pro derzhavnyj kontrol' neobkhidno ukhvalyty blyz'ko 40 pidzakonnnykh aktiv* [For the effective implementation of the new law on state control, it is necessary to approve about 40 by-laws]. Available at: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=250031050&cat_id=244277212 (accessed 28 August 2017).
17. Law of Ukraine no. 425, 03.09.2013 *"On the production and circulation of organic agricultural products and raw materials"*. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/425-18> (accessed 06 May 2016).
18. National Accreditation Agency of Ukraine (2017). *Register of Accredited Testing Laboratories*. Available at: <https://naau.org.ua/rejestr-akreditovanix-oov/> (accessed 02 September 2017).
19. State Research Institute for Laboratory Diagnostics and Veterinary and Sanitary Expertise (2017). *The Concept of the Reform of the Laboratory Diagnostic Network of Ukraine on the Determination of Animal Health, Safety of Agricultural Products, Including Feed, Prepared Food, etc. for 2015-2017*. Kyiv: SRILDVSE, 15 (in Ukr.).
20. Davydovych O. (2016). *Stvorennia systemy kontroliu za bezpechnistiu kharchovykh produktiv na osnovi otsinky ryzykiv u tsykli vyrobnytstva ta zbutu molochnykh produktiv v Ukraini* [Establishment of a food safety control system based on risk assessment in the cycle of production and marketing of dairy products in Ukraine]. Available at: safoso.com.ua/conference-material/materialy%20konferenciyi_ukr.pdf (accessed 24 May 2016).

КИРИЛЮК Ірина Миколаївна

к.е.н., доцент кафедри менеджменту
та економічної безпеки,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна

КИРИЛЮК Євгеній Миколайович

д.е.н., професор,
професор кафедри економіки
та міжнародних економічних відносин,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна

ДЕРЖАВНИЙ КОНТРОЛЬ ЗА БЕЗПЕЧНІСТЮ ТА ОКРЕМИМИ ПОКАЗНИКАМИ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА В УКРАЇНІ

Проблема. В Україні, зважаючи на гострі проблеми у сфері безпечності продукції тваринництва, впроваджується європейська модель системи контролю (нагляду), яка вважається однією із найефективніших. Проте результати такого впровадження ще далекі від бажаних. Окрім вирішення проблеми небезпечності продукції тваринництва, існує гостра необхідність посилення державного нагляду за процесами гарантування якості, детальної законодавчої регламентації цих процесів, механізмів функціонування систем управління якістю у тваринництві. Протягом останніх 5-ти років спостерігається активізація зусиль щодо функціонального наближення української системи технічного регулювання до вимог ЄС і СОТ. Але ці зусилля в більшості випадків стосуються формування системи технічного регулювання загалом, безвідносно до галузі (сектору)

тваринництва. Існує необхідність ґрунтовного оцінювання системи державного контролю за безпечністю і якістю продукції тваринництва, а також обґрунтування механізмів, інструментів та заходів, які б забезпечили реалізацію комплексного або процесного підходу до гарантування якості й безпечності.

Метою наукової статті є оцінювання результативності та векторів розвитку державного контролю за безпечністю й окремими показниками якості продукції тваринництва в Україні та обґрунтування шляхів удосконалення такого контролю.

Результати. У статті розкрито результати оцінювання ефективності системи державного контролю (нагляду) за безпечністю і окремими показниками якості продукції тваринництва в Україні. Обґрунтовано необхідність застосування таких складників ефективності як законодавство, менеджмент і його організаційна структура, інспекційна й лабораторна служба, інформація, навчання та комунікації. Визначено, що протягом досить тривалого періоду часу (до 2015 року) система державного контролю (нагляду) була архаїчною і фактично зорієнтованою на принципи командно-адміністративної економіки. Показано сучасні тенденції та специфіку удосконалення української системи контролю в напрямі її гармонізації з європейською. Акцентовано увагу на значних обсягах робіт, які для цього необхідно було здійснити в дуже стислі терміни, а також на відсутності належного фінансування та відповідних кваліфікованих фахівців. Підкреслено появу чіткості й однозначності у визначенні відповідальності операторів ринку за порушення вимог законодавства у сфері виробництва й обігу харчових продуктів тваринного походження.

Наукова новизна. Виявлено системні проблеми, пов'язані з технічним регулюванням процесів гарантування безпечності та окремих показників якості в Україні. Відзначено, що нині законодавство у сфері гарантування якості й безпечності продукції тваринництва в Україні залишається недосконалим і розробленим не повністю. Обґрунтовано необхідність розробки низки підзаконних актів та виділення необхідного фінансування для ефективного функціонування системи державного контролю за безпечністю продукції. Вказано на наявність недостатньої кількості фахових інспекційних і лабораторних служб. Запропоновано механізми уникнення корупційних ризиків і надмірного тиску на суб'єктів ринку продукції тваринництва. Доведено необхідність визначення окремим підзаконним актом механізму державного аудиту процедур, заснованих на принципах НАССР, при виробництві, обробленні, зберіганні й транспортуванні продукції тваринництва.

Висновки. Протягом найближчих років необхідно прийняти велику кількість (близько 40) підзаконних актів, розроблених на виконання уже прийнятих ключових Законів України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» і «Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин». Потрібно суттєво доопрацювати та прийняти у новій редакції Закони України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини», «Про ветеринарну медицину», прийняти Закон України «Про безпечність та гігієну кормів», розробити підзаконні акти, необхідні для реалізації відзначених вище законів. Важливо забезпечити належну імплементацію нових вимог до безпечності та окремих показників якості продукції тваринництва, адже самої гармонізації законодавства недостатньо. Це найперше стосується фахових інспекційних і лабораторних служб – важливого складника державного контролю (нагляду). Існує необхідність сприяння технічному оснащенню та акредитації іноземними органами з акредитації низки випробувальних лабораторій, інакше ефективний державний контроль безпечності та якості продукції тваринництва забезпечити технічно неможливо.

Ключові слова: державний контроль, безпечність, якість, продукція тваринництва, державний ветеринарний інспектор, акредитована лабораторія.

Одержано редакцією: 17.09.2019
Прийнято до публікації: 28.11.2019

UDC 338.242

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-133-139

HERASYMENKO Olena

PhD in Economics,

Senior Research Fellow,

Bohdan Khmelnytsky National University of

Cherkasy,

Cherkasy, Ukraine

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3144-0709>

em_gerasimenko@ukr.net

RISK-ORIENTED ENTERPRISE POLICY: BASIC ASPECTS

The article deals with the risk-oriented approach to management in the system of economic security of the enterprise. A number of basic principles and policy aspects of a risk-based approach to enterprise management based on international risk management standards are proposed. The general information on the basics of enterprise risk, the difficulties involved in determining risk readiness, and the components of the process of determining risk readiness are explored. In the article, the author discloses the distribution and reporting of information on risk readiness by all structural units of the enterprise, the procedure and the process of informing external parties about the willingness to take risk. It also raises the issue of promoting and rewarding the risk-oriented approach, eliminating conflicts of interest and risk culture, which are integral to the successful process of implementing and operating a risk-oriented approach.

Key words: risk-oriented approach, economic security, policy, enterprise management, risks, stakeholders

Introduction. The basis of national security, in particular its economic component, should contain an effective mechanism for managing the risks of enterprises as leading subjects of economic activity of the economic system of the state. In order to solve the problem of effective processes of ensuring economic security at the macro level, it is advisable to study more deeply the experience in the field of enterprise risk management, which is an integral part of the economic security management of leading foreign companies. The current atypical circumstances for Ukraine to conduct economic activity determine the urgency of solving the problem of developing an unconventional methodology for risk management and its integration into a comprehensive system of economic security of enterprises. Globalization and integration provoke increased levels of competition, the accuracy of risk assessment requires more and more parameters to be taken into account, so diagnostic tools tested in the world do not provide accurate forecasts. Therefore, the creation of effective mechanisms for ensuring economic security at the micro, meso and macro levels is an urgent need for economic development.

At present, there is no conceptual approach to managing the economic security system from the standpoint of counteracting risks, and accordingly, there are no developed paradigms for solving management tasks related to the mechanism of effective implementation of risk management. Top management of domestic enterprises has always had an urgent need to build an effective risk-oriented economic security system. Until recently, enterprises used two tools in risk management - insurance and regulatory standards (at the enterprise level - safety standards, regulations, instructions). To date, such measures are not enough: they are constantly changing, complicating business conditions, increasing reputation risk, increasing corporate responsibility of management for making managerial decisions. All of these are the consequences of an ineffective risk management policy for modern businesses, which can cause them to fall into bankruptcy categories and be forced to leave the market. The liquidation of business is one of the biggest threats to the economic security of Ukraine, which, in turn, largely determines the level of national security of the state. Therefore, economically safe business development with minimal risks is an important task at the state level, and its solution should start at the level of top-management of enterprises to implement the practice of economic security management using a risk-oriented approach.

Literature review. Today, the issue of risk-oriented approach to management in ensuring the economic security of the enterprise has not been fully considered. A number of domestic

researchers have dealt with individual issues in the risk-oriented approach, but financial institutions, banks and insurance companies have been the subject of research. The application of this approach to companies in the real sector of the economy has remained out of the limelight of researchers. Yes, V.V. Begun and E.P. Buravlev [1] investigates the issues of risk-oriented approach, world trends in its development in management and management and considers ways of its initiation in Ukraine, as well as introduction in the insurance business. Osinskaya OV in [2] an attempt was made to investigate the issue of implementing a risk-oriented approach in the field of business management, where the author points out this approach as a new stage in the path of large-scale introduction in our country of fundamental principles of risk management. Utkina OV [3] considers in his writings the foreign experience of counteracting the legalization of criminal proceeds using a risk-oriented approach in the banking sector. A number of authors such as Glushchenko OO [4], Egoricheva SB [5], Andriychenko Zh.O. [6] investigate the problem of risk-oriented approach in counteracting the legalization of criminal incomes.

The purpose of the article has been disclosure of the essence of risk-oriented management of the enterprise in order to ensure the economic security and stability of the whole company.

Results and discussion. The development and integration / implementation of the risk management process mainly falls within the scope of responsibilities of the Risk Director, the Economic Security Professional, the business line managers, the economic security / risk management department / department, and the responsibilities of other services / departments / audit / control departments at the enterprise.

The principles outlined below are relevant to any business entity, in almost every stage of its development, and in any country. However, their practical implementation may vary depending on regional and national factors, as well as the size, nature and complexity of the institution. However, any business entity must be able to understand the principles and their practical implications for the business. Each enterprise should seek to develop its own practical mechanisms for adhering to these principles and be able to demonstrate to third parties both its actions in this direction and their effectiveness.

An entity must determine its willingness to accept different types and levels of risk, taking into account the organizational ability to manage such risks. A comprehensive understanding of risk preparedness at different levels should determine the balance between risk and return, capital allocation, product pricing, and incentive mechanisms and reward structures for employees, top management. The business strategy should be developed and constantly aligned with the risk-oriented approach to management in the process of ensuring the economic security of the enterprise.

The willingness to take risk as an integral part of ensuring the economic security of an enterprise and choosing its business strategy should determine the highest level of management. The level of risk that top management is willing to take can be associated not only with the desired level and likelihood of earning profit, but also with the pursuit of other business goals such as market share, innovation, reputation and more. However, in the end, the ratio between risk and income is the clearest and most useful way of expressing your willingness to take risk.

The willingness to take a risk (the other side of which is risk avoidance) is the willingness to agree to a particular risky project in exchange for a defined return. The difficulty in risk readiness is to measure / evaluate the risk itself. Risk readiness / risk propensity should be expressed in what level of risk can be accepted. However, the measurements / units of risk - although more objective and consistent - are still far from perfect. They are particularly difficult to use when comparing different "types of risk" (for example, market risk, credit risk, liquidity risk, operational risk), or when combined to evaluate and compare complex activities. In view of these factors, it is really difficult to be willing to accept risk taking and is highly reliable.

However, risk readiness is one of the few variables that can be controlled by an enterprise (as opposed to market conditions, legislation, and other external factors). Therefore, willingness to take risks is one of the most important factors that determine the success (or failure) of any organization.

Strategic goals, objectives and incentives should be set in such a way and at a level that can be achieved in a stable business environment and without exceeding the maximum risks that the enterprise is prepared to take. Once the risk readiness level has been established, it should be

reviewed on a regular basis (more often than once a year, if necessary), in the light of changes in the business environment and in accordance with the evolving risk assessment and understanding situation. Top management must demonstrate a clear understanding of the relationship between risk and profitability, meaning that the pursuit of higher levels of profitability is usually associated with higher levels of risk and the potential for significant losses.

A well-developed risk assessment system is required to enable top management to identify different types of risks and to obtain an assessment of the level of such risks associated with different business strategies. Where quantification is not possible, mechanisms should be developed for a clear, comprehensive qualitative description of risks.

To the extent that the risk assessment capabilities allow, the willingness to take the risk should be expressed in the standard units of risk used by the entity. This facilitates the communication of decision-making information to lower levels of the organization and a consistent distribution of risk-readiness among business lines, products, types of risk, etc. However, as some areas of risk metric activity may be lacking, willingness to accept risk should be expressed in qualitative terms.

Once the risk readiness is set at the top management level, it must be distributed and balanced at lower levels - for individual business areas and units, different products, branches in different regions, and for different types of risk. This process, also called cascading, involves a comprehensive consideration of the dependencies of risk - interconnections and differences - that need to be addressed. Although in practice it is difficult to achieve accuracy in this process, it nevertheless needs to be given maximum attention and to give the most accurate definition.

The Board of Directors is also responsible for ensuring that the enterprise has clearly informed all external stakeholders for whom such information matters (investors, regulators, partners, suppliers, consumers) about its willingness to take risks.

Businesses should reward and encourage employees and executives on the basis of long-term, risk-adjusted value-added for the organization. The profitability of business units and any estimates of financial profitability should be adjusted to reflect the value of the risks involved. Behavioral incentives affect risk management at every level of the organization - from a board member or senior executive who directs business activities to specific markets, products, customer segments, and business practices, to the trade / sales office / host individual risk-taking decisions on behalf of the enterprise in any transaction. As practice shows, excessive emphasis on short-term profit without risk and long-term financial implications at all levels of the enterprise is a fatal mistake in risk management and economic security.

The impact of remuneration and incentives / incentive mechanisms is less noticeable but equally important at the level of control functions, including the risk management function. The main problem here is the lack of a generally accepted and transparent methodology for assessing the contribution of these functions to the "final practical result" (ie profitability). In spite of this problem, providing appropriate incentives for control functions, including risk management, is absolutely essential to ensuring that these functions are performed in the best and best interests of the institution.

Preventing any form of conflict of interest is an absolute requirement of a proper risk-oriented approach to management. A proper process of eliminating potential conflicts of interest for all new members of the Board of Directors, senior officials of the executive body and employees should be established at the enterprise. The separation of responsibilities, the independence of control functions from revenue-generating functions, and the appropriate containment and counterbalancing mechanisms at all levels of the organization must be implemented and maintained at all times. Issues of conflict of interest (or simultaneous responsibilities to different parties where the interests of one stakeholder are contrary to the interests of others) are closely linked to the incentives that affect decision-makers. Conflict of interest prevention is achieved through the introduction of key containment and counterbalancing mechanisms. Perhaps the most important of these is the delineation of any decision to take risk from risk assessment and control, that is, these functions must be independent. The main component of the practical implementation of the principle of independence is organizational structuring at all levels.

Employees of risk-taking services (ie, revenue generators) should exercise caution about the risks and operate within the established risk standards, but should not have any risk control responsibilities over their own business decisions. Similarly, effective risk-oriented management assumes that functions such as profit and loss assessment, risk assessment and reporting, and financial performance, and compliance with the rules and procedures, cannot remain solely within the competence of risk-taking agents. These activities should be conducted by independent entities - including financial reporting and product control, risk control and auditing - that cannot gain something or lose something by distorting risk assessment decisions. The reverse is also true, that is, employees performing risk control functions should not be involved in risk-taking activities as this would compromise their position of independence and impartiality. The existence of an independent risk management function also means that for all types of risk-taking activities, there are numerous levels of risk assessment - the first at the level of the risk-taking function, the second at the level of the independent risk-management function, and the third "line of protection" at levels of independent internal audit. This kind of multi-level vision of risks not only serves as a measure of operational security, protecting against conflicts of interest, human factors, incompleteness of information or fraud, but also promotes transparency and improved communication.

All aspects of the enterprise management system should be periodically reviewed by an external independent body or bodies. This will prevent conflicts of interest specific to the enterprise, and will ensure that market risk management, sectors, geographical regions, and other external factors in which the organization operates are appropriate. It will also promote consistency and consistency between the internal rules and procedures adopted by the company and its public statements.

Businesses need to constantly develop a culture of risk understanding, recognizing the importance of risk management and bearing personal responsibility for identifying and managing risks. In addition to implementing proper rules, procedures and structures, a risk culture plays a key role in the success of risk management and organization. Building a risk-based culture requires recognition - at all levels and by all members of the organization - of individual responsibilities and responsibilities in identifying and managing risks. It also requires constant open dialogue and revision / adjustment of business goals, evaluation processes and employee incentives. It is a long and difficult process, but its effect is long-term and far-sighted. As with the determination of risk readiness and risk assessment, the risk culture should extend to all business units and areas of the organization, and cover all relevant risks, both financial and non-financial.

Establishing a proper organizational structure, based on the principle of independence and with the elimination of all conflicts of interest at all levels of the enterprise, which does not eliminate the need to define clear areas of responsibility. The members of the Board of Directors, senior executive officers, departments and individual employees should be clearly aware of the scope of their responsibilities and the consequences of late or improper performance of their duties. Disclosure and transparency create the best environment for accountability. They must be ensured through formal requirements and daily informal interaction within the enterprise, as well as between the enterprise and its external stakeholders - investors, clients, regulators and business partners. The Board of Directors and senior management should promote disclosure and transparency by giving a personal example, in approved policies and procedures, and through any other communication channel.

Even the most extensive efforts to regulate, enforce binding principles and set specific rules cannot exhaustively cover all situations and necessary behaviors that would ensure proper risk management. In situations where other principles are lacking, it is still necessary to call for honesty, honesty, justice and concern for the interests of others. Key individuals involved in the process of implementing effective risk-based management to ensure the economic security of the enterprise should also set and set a personal example of the highest ethical standards of conduct.

A positive risk culture is expressed in a variety of everyday behavioral patterns:

- Employees of the organization are generally aware of the risks and carefully consider aspects of risk in their day-to-day work.

- Organizations have a respect and appreciation for the role played by the specialized risk management function, the desire to support, learn from, and learn from its work.
- Openness and willingness to disclose and discuss risk-related information and challenge established views and assumptions.
- All levels of the organization feel responsible and adhere to the principles of good risk management in a collaborative spirit that promotes not only top-down control but also bottom-up engagement by employees.
- The risk function is considered by others to be a function that supports and contributes to the success of the business, rather than a function that only controls and imposes restrictions.
- The methodology and risk assessment is consistent and appropriately integrated across all lines of business and risk.
- There is adequate coordination between risk and finance functions as part of a proper risk-adjusted profitability framework for business planning and incentive structuring.
- There is a proper balance between quantitative and qualitative risk assessment - employees seek quantification - but they understand the limitations involved, including the assumptions, data availability and capabilities of the systems.

Good risk management requires highly effective communication, including training, feedback, reporting and involvement in a constructive risk dialogue. For proper risk management, communication about them is no less important than risk assessment and control. The role of risk managers and all persons involved in the risk management process should include a significant responsibility for communicating risk information to all interested employees within the enterprise.

Effective communication on risk issues is in many ways another component of a comprehensive risk culture. However, it addresses many aspects of risk management (very specific and sometimes formal) that should be considered as a separate principle.

Communication involves training, feedback, reporting and involvement in a meaningful risk dialogue. For proper risk management, risk communication is no less important than risk assessment and control. The role of risk managers and all persons involved in the risk management process should include a significant responsibility for communicating risk information to all interested employees within the enterprise.

Each business must be assigned a senior executive responsible for all aspects of risk management and all types of risk - as a rule, such officer is, for example, the Risk Officer. The organizational hierarchy and the distribution of executive powers should reflect the importance of the Risk Director and the risk management function, which should be on par with the revenue-generating functions. In every organization, the risk management function must have the proper status, authority and resources. The characteristics of an effective Risk Director include:

- independence from any direction of business activity;
- Membership of the Management Board / Executive Body that has a direct impact on the organization's strategy definition;
- the ability to challenge and potentially veto the Board's risk-related decisions;
- direct accountability to the Chief Executive Officer (Chairman of the Board); recent research indicates that direct accountability to the Board of Directors / Supervisory Board has significant benefits and strengthens the position of the Risk Director.
- financial remuneration comparable to the level of importance in the organization.

The financial and technological resources that the risk management function possesses are also an indicator of the importance of this function. These resources should be weighed against the complexity and importance of the role played by the risk management function.

The enterprise must develop a deep understanding of the knowledge, skills and experience necessary for all employees involved in the risk-oriented management process to successfully fulfill their functional responsibilities. These competencies should be clearly stated and systematically evaluated upon hiring, including testing or certification requirements. In general, all risk assessment professionals should be competent in economics, finance theory, mathematics and statistics, as well as information technology. Most risk management managers must also have exceptional writing and oral communication skills.

Personnel requirements should not be limited to academic education alone and, in most cases, should include a component of hands-on business experience. If the available candidates do not have the necessary skills or work experience, specialized trainings should be organized that can fill in the missing knowledge and skills. Experience in risk management should be supplemented (to the maximum extent possible) by experience in other units or experience in performing other functional responsibilities. It is particularly useful to provide risk managers with the knowledge and experience of functional risk-taking responsibilities, as well as product, customer and market knowledge over which they will exercise independent risk control. Risk managers must also have exceptional writing and verbal communication skills.

Conclusions. A risk-oriented approach to managing economic structures in various modifications will find use in all industries without exception, will allow to modernize the systems of management of economic entities of all types of economic activity, and therefore, will have a positive effect on the strategic development of national economic sectors and the level of national security. Risk-oriented management will help control the level of economic security of business entities, as well as create new risk management tools with predefined properties, based on the data on the probability of their occurrence and the amount of probable losses for enterprises from their operation. Thus, the proposed policy of risk-oriented management in the system of economic security will become the core of the effective work of the enterprise and its sustainable development.

References (in language original)

1. Бегун В.В., Буравльов Є.П. Ризик орієнтований підхід та страхова справа. *Техногенно-екологічна безпека та цивільний захист*. 2010. Вип. 1. С. 38–48.
2. Осинська О. В. Впровадження ризик орієнтованого підходу у сферу управління господарською діяльністю. *Часопис Київського університету права*. 2015. № 2. С. 182–184.
3. Уткіна О. В. Зарубіжний досвід протидії легалізації злочинних доходів із застосуванням ризик-орієнтованого підходу в банківському секторі. *Вісник Університету банківської справи*. 2017. № 2 (29). С. 34–38.
4. Глушенко О. О., Семенген І. Б. Антилегалізаційний фінансовий моніторинг: ризик-орієнтований підхід: монографія. К.: УБС НБУ, 2014. 386 с.
5. Єгоричева С. Б. Ризик-орієнтований нагляд у системі фінансового моніторингу. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2016. №3(75). С. 126–131.
6. Andriichenko Zh. Modern status of the risk-based approach implementation in Ukraine antimoneylaundering system. *Proceedings of the training: Innovative educational technology: European experience and Its Application in training in Economics and Management*. Poland: WSBiP, 2017. P. 5–8.

References

1. Biehun V.V., Buravlov Ye.P. (2010). Risk oriented approach and insurance. *Tekhnogenno-ekolohichna bezpeka ta tsyvilnyi zakhyst* [Technogenic-ecological safety and civil protection], 1, 38–48.
2. Osynska O.V. (2015). Introduction of risk oriented approach in the field of business management. *Chasopys Kyivskoho universytetu prava* [Journal of the Kyiv University of Law], 2, 182–184.
3. Utkina O.V. (2017). Foreign experience in counteracting the legalization of criminal proceeds using a risk-oriented approach in the banking sector. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy* [Bulletin of the University of Banking]. № 2 (29). pp. 34–38.
4. Hlushchenko O.O. (2014). *Antylegalizatsiyni finansovi monitorynh: ryzyk-orientovanyi pidkhid: monohrafiya* [Anti-organizational financial monitoring: a risk-oriented approach: a monograph]. Kyiv: UBS NBU, 386 (in Ukr.).
5. Yehorycheva S. B. (2016). Risk-oriented supervision in the financial monitoring system. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli* [Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade], 3 (75), 126–131.
6. Andriichenko Zh. (2017). Modern status of the risk-based approach implementation in Ukraine antimoneylaundering system. *Proceedings of the training: Innovative educational technology: European experience and Its Application in training in Economics and Management*. Poland: WSBiP, 5–8.

ГЕРАСИМЕНКО Олена Михайлівна
к.е.н., старший науковий співробітник
науково-дослідної частини,

**ПОЛІТИКА РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ:
БАЗОВІ АСПЕКТИ**

Проблема. В основі національної безпеки, зокрема її економічної складової, повинен міститися ефективний механізм управління ризиками підприємств. З метою вирішення проблеми дієвих процесів забезпечення економічної безпеки на макрорівні є доцільним більш глибоке вивчення досвіду в сфері управління ризиками підприємств, що є невід'ємною складовою менеджменту економічної безпеки провідних зарубіжних компаній. Сучасні нетипові для України обставини провадження економічної діяльності зумовлюють актуальність вирішення проблеми розробки нетрадиційної методології управління ризиками та її інтеграції у комплексну систему економічної безпеки підприємств. Глобалізація та інтеграція провокують зростання рівня конкуренції, точність оцінки ризиків вимагає врахування усе більшої кількості параметрів, тому апробовані світовим досвідом інструменти діагностики не дають точних прогнозів. Тому створення ефективних механізмів забезпечення економічної безпеки на мікро, мезорівні та макрорівнях є нагальною потребою для розвитку економіки. Топ-менеджмент вітчизняних підприємств завжди мав гостру потребу у побудові ефективної ризик-орієнтованої системи економічної безпеки. Донедавна підприємства застосовували у боротьбі з ризиками два інструменти – страхування та регулятивні норми (на рівні підприємства – норми безпеки, регламенти, інструкції). На сьогодні таких заходів недостатньо: постійно змінюються, ускладнюються умови ведення бізнесу, зростає репутаційний ризик, зростає корпоративна відповідальність керівництва за прийняття управлінських рішень. Все це є наслідками неефективної політики управління ризиками сучасних підприємств, внаслідок якої останні можуть потрапити до категорій банкрутів і змушені будуть піти з ринку.

Метою статті є розкриття сутності політики ризик-орієнтованого управління підприємства з метою забезпечення економічної безпеки та стабільності усієї компанії.

Результати. У статті автором розглянуто ризик-орієнтований підхід до управління у системі забезпечення економічної безпеки підприємства. Пропонується до впровадження ряд базових принципів та аспектів політики ризик-орієнтованого підходу до управління підприємством на основі міжнародних стандартів з ризик-менеджменту. Досліджено загальну інформацію щодо основ ризику на підприємстві, складових, пов'язаних з визначенням готовності до прийняття ризику, компоненти процесу визначення готовності до прийняття ризику. У статті автор розкриває розподіл та донесення інформації щодо готовності до прийняття ризику усіма структурними підрозділами підприємства, процедуру та процес інформування зовнішніх сторін щодо готовності до прийняття ризику. Також розкривається питання заохочення та винагороди за ризик-орієнтованого підходу, усунення конфлікту інтересів і культури ризиків, що є невід'ємними складовими успішного процесу впровадження та функціонування ризик-орієнтованого підходу.

Наукова новизна. Набули подальшого розвитку пропозиції щодо формування та впровадження політики ризик-орієнтованого управління на підприємстві задля забезпечення його економічної безпеки, стабільного розвитку та ефективного функціонування. Уперше було запропоновано розробку та впровадження політику ризик-орієнтованого управління на підприємстві на основі міжнародних стандартів ризик-менеджменту та адаптовану до вітчизняних умов господарювання.

Висновки. Ризик-орієнтований підхід до управління господарськими структурами у різних модифікаціях знайде використання в усіх без винятку галузях промисловості, дасть змогу модернізувати системи менеджменту суб'єктів господарювання усіх видів економічної діяльності, а отже, матиме позитивний ефект для стратегічного розвитку галузей національної економіки і рівня національної безпеки. Ризик-орієнтований менеджмент дозволить контролювати рівень економічної безпеки суб'єктів господарювання, а також створювати нові інструменти управління ризиками із наперед заданими властивостями, виходячи із даних про ймовірність їх настання і суми вірогідних втрат для підприємств від їх дії. Отже запропонована політика ризик-орієнтованого управління у системі забезпечення економічної безпеки стане стрижнем ефективної роботи підприємства та його сталого розвитку.

Ключові слова: ризик-орієнтований підхід, економічна безпека, політика, управління підприємством, ризики, стейкхолдери.

Одержано редакцією: 24.09.2019
Прийнято до публікації: 16.12.2019

УДК 339.9:330.342.146

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-140-149

ОПАЛЬКО Вікторія Вікторівна

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки

та міжнародних економічних відносин,

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького,

м. Черкаси, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0803-4040>

E-mail: opalko633@gmail.com

ТИПОЛОГІЯ МОДЕЛЕЙ СКОРОЧЕННЯ НЕРІВНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

У статті обґрунтовано, що скорочення нерівності пов'язано з розподільчим механізмом держави та, фактично, створенням умов для правового і демократичного суспільства соціальної справедливості й ефективного розподілу ресурсів. Визначено, що справедливість є оптимальним рівнем нерівності, тому справедливий розподіл національного доходу (національного багатства) є найважливішою складовою соціально-економічного розвитку, яка впливає на економічне зростання та його детермінанти. Систематизовано моделі соціальної справедливості, розкрито їх принципи, головні постулати, переваги та недоліки. Аргументовано, що у сучасних умовах глобального розвитку моделі справедливості поступово трансформуються, набувають ознак універсальності та створюють умови для переходу до моделі інклюзивного розвитку.

Ключові слова: соціально-економічна нерівність, соціальна справедливість, справедливий розподіл, концепції нерівності, моделі справедливості, інклюзивна модель соціальної справедливості.

Постановка проблеми. Світова практика свідчить, що соціально-економічна нерівність широко поширена, багатоаспектна і, до певного рівня, немінуча. Проте, якщо посилення нерівності не буде належним чином відстежуватися, аналізуватися, а для її скорочення не буде вживатися відповідних заходів, нерівність може призвести до самих різних політичних, економічних, соціальних катастроф і конфліктів на різних рівнях. Скорочення нерівності – це, фактично, створення умов для правового і демократичного суспільства соціальної справедливості й ефективного розподілу ресурсів. Проблема соціально-економічної нерівності породжує соціальну напругу у суспільстві та формує умови до протистояння між бідними і багатими. Не випадково, Гідеон Роуз, редактор журналу *Foreign Affairs*, охарактеризував сучасну епоху як «століття Пікетті» (Т. Пікетті присвятив свою книгу «Капітал у ХХІ столітті» дослідженню економічної нерівності). Тому дослідження нерівності залишається актуальним і надалі та створює ще більший виклик для суспільства та глобалізації в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою дослідження моделей та механізмів скорочення нерівності (соціальної справедливості) займалися фахівці міжнародних організацій (Pew Research Center, Всесвітнього конгресу міжнародної соціологічної асоціації, Організації економічного співробітництва та розвитку, ООН та ін.), відомі зарубіжні й вітчизняні вчені, зокрема, А. Гриненко, Т. Пікетті, Д. Сковронський, Г. Тернбонр, А. Михненко, Н. Щур, О. Яременко та ін. [4-7; 15]. Автори зауважують, що останнім часом нерівність є загрозливою для сучасного суспільства, проте у більшості країн відсутня стратегія скорочення нерівності або їй приділяється незначна увага, тому виникає потреба у розробці конкретних практичних заходів. Відсутність комплексного розуміння механізмів та моделей скорочення соціально-економічної нерівності ставить перед сучасним суспільством завдання розробки та формування загальної концепції та відповідних механізмів і джерел фінансування для реалізації програм скорочення нерівності.

Метою статті є аналіз та ідентифікація моделей скорочення нерівності (соціальної справедливості) в умовах глобального розвитку.

Викладення основного матеріалу дослідження. Нерівність сприймається через асиметрії соціально-економічного розвитку, десоціалізацію відносин у різних сферах і проявах, нерівний доступ до ресурсів, поширення соціальної ексклюзії тощо. Соціально-економічна нерівність охоплює найрізноманітніші детермінанти економічного, соціального, політичного впливу, екзогенного й ендогенного характеру тощо. Зазвичай, економічна нерівність фокусуються на багатстві, доходах та споживанні; соціальна асоціюється з класами, рівнем життя, охороною здоров'я, певним соціо-культурним порядком та можливостями доступу до різних благ. Нерівність доходів і багатства може досягати величезних масштабів і створювати загрозу для політичної, економічної та соціальної стабільності в країні. Практично нерівність у розподілі капіталу демонструє розподіл економічної влади, а розподіл споживчих ресурсів – нерівність в якості життя (рівні доходів). Проте нерівність у володінні капіталів створює неоднозначний вплив на політичну та соціальну сфери, а нерівність у доходах можна розрахувати та визначити математично, наприклад, дехто X має доходи (ресурси) в n раз більші, ніж у Y, тобто порівнюються ресурси, доходи, якими володіють індивідууми або різні верстви суспільства. Тому проблему нерівності ми сприймаємо не тоді, коли певні блага нерівним чином розподіляються, а тоді, коли такий розподіл вважається несправедливим.

Як зазначалося у доповіді Всесвітнього економічного форуму в Давосі (2018), через нерівність розподілу економічних здобутків, статки мільярдерів починаючи з 2010 року зростали щорічно на 13%, тобто у 6 разів швидше, ніж у пересічних робітників (2%) [1]. У Доповіді виявлено зниження життєвих стандартів більшості населення у промислово розвинутих країнах, зростання недовіри до політиків та до бізнесу, що сукупно створює потужні ризики для підриву демократії та посилення соціальної і культурної поляризації. Тому практично всі розвинуті країни світу постійно здійснюють заходи щодо скорочення соціально-економічної нерівності. З цього приводу видатний англійський економіст ХХ ст. Дж. М. Кейнс зауважив: «коли накопичення багатства перестане вважатися однією з основних задач суспільства, зміниться багато норм моралі» [2, с. 65]. Кейнс приділяв багато уваги саме проблемі нерівномірного розподілу багатства і доходів.

Отже, ми визначаємо справедливість як оптимальний рівень нерівності, тому справедливий розподіл національного доходу (національного багатства) є найважливішою складовою соціально-економічного розвитку, яка впливає на економічне зростання та його детермінанти.

За даними звіту про нерівність у світі (2018) зазначено, що останнім часом частка доходів 10% найбагатшого населення у національному доході країн світу становила 37% у Європі, 41% у Китаї, 47% у США та Канаді, і найвище значення на Близькому Сході – 61% [3, с. 5]. За даними звіту протягом останніх десятиліть нерівність у доходах зростала практично в усіх країнах, але різними темпами. Це пов'язано з тим, що нерівність є складною категорією, яка містить у собі соціальні, економічні та політичні основи і на практиці країни застосовують різні типи та елементи соціально-економічної політики, що домінують у складі моделей розвитку країн. Стратегічною метою будь-якого суспільства є прагнення сформувати систему базових цінностей, що орієнтовані на переважну частину суспільства. Таким чином, скорочення нерівності (проблема справедливого розподілу) розглядається як задача, підпорядкована соціально-економічним та політичним цілям розвитку держави.

Важливими концепціями нерівності є моделі розподілу доходів (капіталу), соціальної справедливості, інклюзивного розвитку, рівності результатів та рівності можливостей, економіки доступу/спільного використання, добробуту та ін., які в умовах глобального розвитку орієнтуються на різні підходи і принципи. В основі таких моделей лежить механізм справедливого розподілу доходів. Такий широкий вибір концепцій нерівності підтверджується висновком Г. Терборна, що теорія нерівності повинна розглядатися у міждисциплінарних

напрямах, які включають економічну, політичну науки, соціологію, медицину, психологію та інші науки. Необхідно відмовитися від монокультуралізму [4, с. 15-16].

Переважає більшість дослідників (А. Гриненко, Д. Сковронський, О. Яременко та ін. [5-7]) проблему нерівності сприймають через призму соціальної справедливості. Класичне визначення справедливості належить Аристотелю: «справедливість є рівною, але тільки для рівних» (і навпаки: «нерівне лише для нерівних»)...., «загальна справедливість – це добробут усіх громадян, без виключення, незалежно від їх посадового становища» [8, с. 149, с. 213]. У сучасному словнику з етики справедливість являє собою загальне співвідношення цінностей, благ між собою і конкретний розподіл їх між індивідами, належний порядок людського співжиття, який відповідає уявленням про сутність людини і її невід'ємні права [9, с. 350].

У Доповіді Світового банку про світовий розвиток (2006) [10, с. 68] справедливість розглядається як забезпечення рівних можливостей та запобігання важких форм знедоленості щодо результатів. З економічної точки зору справедливість це вимога рівності громадян в розподілі обмеженого ресурсу. Сучасне трактування справедливості надано у науковому проєкті НАН України [7], що означає ступень реалізації ціннісно-детермінованих очікувань суб'єктів щодо їхнього статусу, доступу до суспільних ресурсів, праці і доходів та інших суттєвих умов їх життєдіяльності. Справедливість відображає рівень соціального порядку, який має мінімальну ентропію у порівнянні з будь-яким станом, що оцінюється як несправедливий. Отже, під справедливістю варто розуміти певний порядок, що забезпечує рівність можливостей кожному і чесний розподіл багатств, благ і доходів між членами суспільства. При цьому економічна діяльність людини має бути підпорядкована соціальній справедливості.

Існує декілька підходів до групування концепцій справедливості (справедливого розподілу доходів), які можна узагальнити у 5 груп: егалітаристську, утилітаристську, ролзіанську, ринкову та меритократичну. Розглянемо їх детальніше.

Егалітарна (від фр. Egalite – рівність) концепція, яка ще має назву рівноважна теорія розподілу, пропагує справедливий зрівняльний розподіл доходів, коли всі члени суспільства отримують рівні блага [5, с. 105]. Ця концепція базується на принципах: соціальної рівності, соціальної справедливості, компенсаційному, демократичному, вони використовуються у програмах різних політичних партій. В основі концепції лежить ідея створення суспільства з рівними політичними, економічними і правовими можливостями для усіх членів суспільства. Концепція є різновидом соціалізму. На практиці в сучасних умовах розвитку механізми такого розподілу егалітарної концепції відображають пошук компромісу між рівністю можливостей і рівністю результатів, згладжування майнових і дохідних відмінностей. Основним інструментом є державне регулювання (дотації, соціальні програми тощо).

Утилітарна концепція (з лат. Utilitas – користь, вигода), яка за основу бере тезу максимізації загальної корисності для всіх членів суспільства. Такий підхід є домінантною основою сучасної західної доктрини організації державної влади, що приносить максимальну корисність. Одержувати при цьому більшу частку суспільного багатства має той, хто корисніший для суспільства. В утилітаризмі можна виділити декілька напрямів: по-перше, це класичний утилітаризм, походить від вчення І. Бентама, де корисність сприймається як задоволення; по-друге, сучасний утилітаризм, пов'язаний з економікою добробуту, де максимізується корисність не як задоволення, а як задоволення потреб і бажань, по-третє, індивідуальний (ідеальний) утилітаризм, коли деякі особисті потреби, речі мають вищу цінність (наприклад, особистісні відносини) [11, с. 150]. Сучасна теорія економіки добробуту вважає справедливим розподіл, який відповідає двом умовам: по-перше, він повинен бути рівноправним, по-друге, він має бути ефективним за Парето.

Ролзіанська концепція (пов'язана з ім'ям Джона Ролза), де максимізується корисність найменш забезпечених членів суспільства. Базовими постулатами є принцип «відмінності» та "правило максиміна" Дж. Ролза. На думку Ролза справедливою вважається така диференціація доходів, при якій відносна економічна нерівність припустима лише тоді, коли вона сприяє досягненню більш високого абсолютного рівня життя для найбільш вразливих членів

суспільства [12, с. 26]. Концепція справедливості Ролза знайшла своє продовження у практиці сучасного лібералізму. В основі даної моделі, лежить принцип «справедливість як чесність» (justice as fairness), відповідно до якого при розробці політики підвищення добробуту підтримуються інтереси найбіднішого населення [12, с. 172], тобто на протидію утилітаризму потрібно прагнути не максимізації сукупної корисності, а збільшення мінімальної корисності (правило максиміна).

Ринкова концепція соціальної справедливості встановлюється ринком і його регуляторами [5, с. 106]. Ринкова модель справедливості базується на економічній ефективності і належить до класичної теорії розподілу, яка включає три базових імператива: по-перше, удосконалення системи соціального захисту населення на основі «медіанного рівня життя» та формування рівних умов; по-друге, удосконалення механізму оподаткування, який ґрунтується на прогресивній системі; по-третє, удосконалення системи соціального страхування платоспроможного населення на основі компенсаційного принципу. Практична реалізація цієї концепції знайшла своє відображення у корпоративістській моделі розвитку, де базовим є ринковий принцип розподілу благ.

Меритократична концепція справедливості, у якій багатства, заслуги, престиж і проблеми (недоліки, прорахунки тощо) розподіляються за принципом «релевантних відмінностей як міри справедливості» (Д. Белл [13, с. 259]): «кожному відповідно до його заслуг», «кожному за рангом», «рівність результатів» тощо. Люди повинні отримувати визнання і винагороду завдяки власним здібностям. Критерієм розподілу є особиста заслуга, соціальна значимість внеску індивіда чи групи людей. Ця теорія виникла в трансформаційний період, в умовах нових економічних ризиків, пов'язаних з політикою розвинених постіндустріальних країн по відношенню до держав третього світу, з формуванням основ становлення державної політики щодо емігрантів, розширення суспільства за освітнім принципом тощо.

Концептуальні погляди, сутність та зміст моделей справедливості (скорочення нерівності) узагальнено у табл. 1.

Таблиця 1

Сутність, зміст та принципові відмінності концепцій справедливості

Назва концепції, представники	Суть концепції	Принципи	Практичне втілення
Егалітарна Аристотель, Т. Гоббс, Ж. Руссо	Усі члени суспільства в рівній мірі отримують блага	- Соціальної справедливості, рівності; - компенсаційний; - солідарності; - універсальності	Соціал-демократична (солідарна) модель
Утилітарна І. Бентам, К. Менгер, В. Парето	Загальна корисність для всіх членів суспільства	- Демократичний; - максимізації корисності	Економіка загального добробуту
Ролзіанська Дж. Ролз, А. Сен, Ф. Хайєк, Л. Мізес	Максимізується корисність найменш забезпечених членів суспільства	- Справедливості; - «справедливість як чесність»; - демократичний	Сучасний лібералізм
Ринкова А. Сміт, М. Фрідмен	Ринок є регулятором соціально-економічних процесів, рівний доступ до результатів праці	- Економічна ефективність; - рівність можливостей; - соціальна відповідальність	Корпоративістська модель
Меритократична Дж. Белл, Дж. Гелбрейт Р. Нозік	Справедливість винагороди оцінюється як поєднання особистих здібностей (зусиль) і соціальної значимості людей	- Солідарності; - «кожному відповідно до заслуг»; - рівності прав і свобод; - «релевантних відмінностей»; - «кожному за рангом».	Консервативна (різновид ринкової)

Сформовано автором за [5; 6; 11-13].

Ці моделі лягли в основу практичної реалізації програм соціальної політики розвинутих країн світу. На практиці країни використовують різні типи та елементи соціально-

економічної політики, що домінують та реалізуються у складі моделей розвитку держави: ліберально-демократичної, корпоративістської (континентальної), консервативної, соціал-демократичної. У сучасних умовах розвитку моделей у «чистому» вигляді не існує, проте домінує якась одна з них, за якою й можна віднести певну країну до конкретного типу соціально-економічної політики. Найвідоміші моделі сучасності: ліберально-демократична (Американська), континентальна Європейська (консервативна) та соціал-демократична (Швецька), які сформувалися у другій половині ХХ ст. в провідних країнах світу: у Європі, США та Канаді. В основі цих моделей лежать певні ідеологічні, правові, економічні принципи та соціальні основи господарювання.

У сучасних умовах світового господарства ліберальна модель соціальної справедливості застосовується у США, Великій Британії, Австралії, Канаді, Нідерландах, Ірландії, Новій Зеландії та базується на забезпеченні рівних можливостей для усіх членів суспільства (гідний рівень оплати праці, рівний доступ до освіти, медицини та ін. соціальних послуг). Ліберальні економісти саме в нерівності бачать основу економічного розвитку. Нерівність, згідно ліберального підходу, сприяє зростанню заощаджень, й інвестуванню в розвиток економіки. Л. Мізес зазначає, що «У системі нерівності егоїзм спонукає людину економити і завжди інвестувати свої заощадження, щоб найкращим чином задовольняти найнагальніші потреби споживачів. В системі рівності цей мотив зникає» [14, с. 788, 798]. Це так звана залишкова модель, яка орієнтована на матеріальну підтримку тільки найбільш малозабезпечених верств населення. Отже, у ліберальній моделі нерівність є ключовим інструментом економічного зростання: чим більша нерівність, тим більше економічне зростання.

Корпоративістська модель соціальної справедливості підпорядкована головному постулату – ринкові відносини та запровадження страхування під державним наглядом. Континентальна Європейська модель орієнтується на рівний доступ до результатів праці (рівномірний і достатній розподіл доходів між найманим працівником, підприємцем і державою через збалансований розмір заробітної плати, прибутків і податків) [6, с. 266]. Соціальна відповідальність в Європі сприймається як механізм підвищення конкурентоспроможності й як засіб зростання рівня життя громадян. Особливістю є втручання держави у соціально-трудові відносини, за автономії підприємств та профспілок. Континентальна Європейська модель має кілька різновидів: по-перше, консервативна модель яку демонструють країни центральної Європи (Німеччина, Австрія, Італія, Франція, Голландія); по-друге, інституційна або соціал-демократична модель, що реалізується у країнах Північної Європи (Швеції, Фінляндії, Данії, Норвегії, Бельгії).

Консервативна модель характеризується високим рівнем правової захищеності, жорсткими нормами трудового права, орієнтованими на збереження робочих місць, застосовується тарифне регулювання з незначною диференціацією заробітної плати. Проте дана модель має певні недоліки: зростання безробіття, ускладнення доступу на ринок праці молоді та інших малозахищених громадян, послаблення стимулюючої ролі заробітної плати, зниження темпів соціально-економічного зростання.

Соціал-демократична, інституційна (Скандинавська) модель реалізується через перерозподільчу систему (наприклад, бюджет, фонди соціального страхування), при високій частки соціальних витрат. Соціальна політика тісно пов'язана з державним регулюванням економіки, що має чітко виражену соціальну спрямованість [15, с. 224]. Скандинавська модель є універсальною, солідарною системою соціальної справедливості. Ця модель втілює вдале поєднання приватнокапіталістичної ринкової економіки і соціально орієнтованої системи перерозподілу виробленого продукту з метою забезпечення більшої соціальної справедливості. Саме цю модель можна назвати змішаною універсальною інституціональною моделлю держави, яка спрямована на те, щоб економічні ринкові важелі сприяли підвищенню рівня життя бідних верств населення, забезпеченню умов для повної зайнятості та розвинутої системи соціального забезпечення. Ще у праці «Політика» Аристотель сформулював ключову ідею «змішаного правління» за якої розв'язуються

соціальні конфлікти і досягається загальна задоволеність (гармонія інтересів різних соціальних груп). За цією моделлю нерівність скорочується через систему надання соціальних послуг у найважливіших сферах життя: безкоштовна шкільна освіта; соціальне забезпечення в старості; система виплат на дітей; виплата допомоги в разі безробіття; забезпечення житлом тощо.

У країнах з перехідною економікою головним чином стає питання забезпечення економічного зростання, а проблема справедливого розподілу буде вирішена при умові створення демократичних політичних інститутів, тобто ефективно функціонуючий ринок і демократичні практики забезпечать реалізацію принципів соціальної справедливості. Така модель більш нагадує змішану систему, її фінансування передбачає досягнення соціально-економічної стабільності і високого рівня продуктивності праці, формування сильних профспілок. Відповідно, державний сектор фінансує соціальну політику через систему оподаткування та несе відповідальність не тільки за розширення і фінансування соціального забезпечення, а й за функціонування різних соціальних служб.

Отже, кожна модель має свої переваги і недоліки. При ринкової моделі розподілу поняття справедливості зводиться до справедливості, властивій ринку – рівність всіх учасників ринку перед законом, дотримання всіма єдиних правил гри і створення справедливої ринкової конкуренції шляхом забезпечення рівних стартових можливостей. Дотримання ринкової рівноваги розглядається як умова ефективності розподілу ресурсів, недопущення марнотратства у їх використанні.

Сучасна соціально-економічна ринкова модель однією рукою править ринком, а іншою рукою заганає людину в ринок. Державне регулювання розподілом доходів має об'єктивні економічні і політичні підстави. З одного боку, надмірно низький рівень нерівності в розподілі доходів негативно позначається на трудовій мотивації, тобто зрівнялівка гальмує економічний розвиток. З іншого боку, надмірно висока нерівність ускладнює забезпечення рівних можливостей усім членам суспільства, веде до скорочення споживчого попиту й індивідуальних заощаджень, загострення соціальних проблем, а при певних умовах може послужити джерелом соціально-політичної напруженості і нестабільності.

Ліберальна модель схожа на консервативну (ринкову) модель, адже у цих моделях ринок є найважливішою сферою для взаємодії між людьми. Проте, ліберальна концепція має низькі результати у боротьбі з нерівністю: країни, де є високий ступінь економічної нерівності – це країни з низьким рівнем розвитку, обтяжені корупцією, злочинністю, високою смертністю і соціальною нестабільністю. Підтвердженням цього є теза А. Маршалла, Олкіна І.: «рівний розподіл національного доходу» призведе лише до руйнування багатьох підприємств, але доходи народних мас «близько не піднімуться навіть тимчасово до рівня, передбачуваному соціалістичними очікуваннями «золотого століття». Тому немає ніякої необхідності і морального виправдання для існування крайньої убогості пліч-о-пліч з величезним багатством. Нерівномірність багатства – серйозний дефект в нашому економічному устрої» [16, с. 132-133]. Відповідно до цього – справедливо все те що ефективно і навпаки.

Отже, у сучасних умовах розвитку моделі соціальної справедливості (скорочення нерівності) набувають таких особливостей: по-перше, поступово трансформується модель справедливості, набуваючи ознак універсальності – система ринкового регулювання доходів і споживання населення, у якій спостерігається лібералізація руху переважної більшості частини доходів; по-друге, створюються інститути зрівняльної і стимулюючої політики; по-третє, при формуванні змін соціально-економічної моделі розвитку держави стає об'єктивним врахування просторових, зовнішніх і внутрішніх викликів сучасності.

Тому виникає необхідність компромісного вирішення проблеми соціальної справедливості (нерівності). Останнім часом розвинуті країни переходять до моделі інклюзивного розвитку, але точка перетину інклюзії та соціальної справедливості поки що широко застосовується тільки в освіті. Проте інклюзія охоплює не тільки освіту, а має широкий спектр застосування: праця, відносини, доступ до різних благ тощо. Інклюзія – це

процес реального включення людей з обмеженими можливостями в активне суспільне життя, що дозволяє кожній людині рівноправно брати участь у суспільстві [17, с. 6]. Інклюзія заснована на розумінні особистої свободи людини, її прав, можливостях вибору, доступу до благ, що впливає на розвиток людини як індивідуума [18]. Метою інклюзивної моделі розвитку є забезпечення рівного доступу до економічної незалежності і взаємодії між людьми, соціальними класами. З цієї точки зору суспільству необхідно допускати нерівний розподіл ресурсів «лише до тієї міри, коли найслабші члени суспільства отримують вигоду від такої нерівноправності» [19, с. 183]. Згідно з цією логікою, дозволяється здійснювати перерозподіл ресурсів таким чином, щоб дати змогу знедоленим членам громади досягти рівноправності.

Оскільки інклюзивна модель соціальної справедливості є клоном різних моделей справедливості, то застосовуючи метод аналогії можна визначити, що концепцією проінклюзивної моделі може виступати система перерозподілу, орієнтована на збільшення доходів, особливо для соціально незахищеного населення та на ефективну протидію нерівності, що супроводжуються зовнішніми і внутрішніми викликами та технологічними змінами. Модель покликана врегулювати вибір між економічною ефективністю і соціальною справедливістю. Рушійною силою процесу вибору моделі справедливості є комбінація низки факторів розвитку.

Отже, універсальною моделлю скорочення нерівності може стати інклюзивна модель соціальної справедливості як гібридна модель соціальної справедливості, яка підпорядкована таким принципам: доступність до основних потреб для кожного члена суспільства; рівний доступ до базових потреб, освіти, медицини тощо; компенсації (Калдор-Хікса) – фактичний розподіл між індивідами того виграшу, який суспільство отримує від економічно ефективних змін. Інклюзивна модель справедливості повинна орієнтуватися на такий розподіл благ, який вважався б справедливим, супроводжується стабільним зростанням доходів населення нарівні зі зростанням його економічних можливостей, рівня захищеності і якості життя, а не простим зростанням ВВП.

Таким чином, у осучасненій інклюзивній моделі справедливого розподілу доходів (скорочення нерівності) можна виділити декілька свопомеханізмів, що дозволяють перейти до багаторівневої і мультиполярної системи збалансованого розвитку.

По-перше, сталий розвиток та зростання економіки при умові підвищення рівня життя і платоспроможності малозахищеного населення, оскільки така категорія населення усі свої доходи вимушена витрачати на споживання. Цього можна досягти за рахунок бюджетного маневрування для забезпечення мінімального рівня соціального захисту у таких варіаціях за вибором: 1) перерозподіл поточних державних витрат; 2) збільшення доходів від оподаткування; 3) розширення страхових внесків; 4) скорочення незаконного руху фінансових ресурсів та встановлення контролю над динамікою капіталу; 5) додаткова поміч, позика або реструктуризація існуючого боргу для вивільнення ресурсів.

По-друге, пріоритети інклюзивної моделі повинні переорієнтуватися на формування політики, направленої на соціальний захист окремих соціальних категорій і вирівнювання доходів (як це практикують у Європейських країнах).

По-третє, забезпечити умови соціальної інтеграції та рівності загальних благ: підвищення загального доступу до засобів охорони здоров'я, освіти, культури тощо. Застосування таких свопомеханізмів дозволить скоротити нерівність та досягти більш справедливого розподілу доходів. Максимальний вплив таких свопомеханізмів досягається в умовах, коли вони доповнюються високими темпами економічного зростання, ефективним макроекономічним управлінням і успішно функціонують з ринками праці, де створюються робочі місця, а найбільш вразливе населення отримує шанс скористатися можливостями, що відкриваються. Потрібно продовжувати моніторинг критеріїв зміни прогресу у нерівності для більш ефективної реалізації інклюзивної моделі соціальної справедливості.

Висновки. Отже, справедливість розглядається нами як певний порядок, що забезпечує рівність можливостей кожному і чесний розподіл багатств, благ і доходів між членами

суспільства. Соціальна справедливість забезпечує необхідний зв'язок між соціальною структурою суспільства та економічною ефективністю, включаючи фундаментальні цінності людини. На практиці країни використовують різні типи та елементи соціально-економічної політики, що домінують та реалізуються у складі моделей розвитку держави: ліберально-демократичної, корпоративістської (континентальної), консервативної, соціал-демократичної. Більшість сучасних моделей соціальної справедливості (нерівності) мають змішаний характер та поєднують у різних пропорціях принципи ринкової моделі, економічної ефективності та соціальної справедливості. Дослідження сутності, особливостей, принципів та детермінантів моделей скорочення соціально-економічної нерівності в умовах глобального розвитку дозволило встановити такі їх особливості: сучасна модель справедливості, набуває ознак універсальності, формуються інститути зрівняльної і стимулюючої політики, зміни соціально-економічної моделі розвитку держави відбуваються відповідно до просторових, зовнішніх і внутрішніх викликів сучасності. Універсальною моделлю скорочення нерівності покликана стати інклюзивна модель соціальної справедливості як гібридна модель соціальної справедливості, яка повинна орієнтуватися на такий розподіл благ, який вважався б справедливим, супроводжувався стабільним зростанням доходів населення нарівні зі зростанням його економічних можливостей, рівня захищеності і якості життя, а не простим зростанням ВВП.

Список використаних джерел

1. Всесвітній економічний форум у Давосі. Частина 2: глобалізм та демократія. 6 лютого 2018. URL: <https://www.mfaua.org/uk/publications/vsesvitnii-ekonomichniy-forum-u-davosi-chastyna-2-hlobalizm-ta-demokratiia> (дата звернення: 20.10.2019).
2. Кейнс Дж. М. Экономические возможности наших внуков. *Вопросы экономики*, 2009. № 6. С. 60–67.
3. Доклад о неравенстве в мире 2018. Основные положения. URL: <https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-summary-russian.pdf> (дата звернення: 10.10.2019).
4. Therborn G. Inequalities and Latin America: From the Enlightenment to the 21st Century. *Working Paper*. 2011. N. 1. P. 1-31.
5. Гриненко А. М. Соціальна справедливість як ключовий принцип у реалізації соціальної політики держави. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»*. 2009. Т. 112, Вип. 99. С. 104–107.
6. Сковронський Д. М. Сучасні моделі соціальної держави. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія: Юридичні науки: збірник наукових праць. 2016. № 850. С. 264–271.
7. Суперечливість економічної ефективності і соціальної справедливості та шляхи забезпечення їх комплементарності. *Науковий проект*. URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2017/01/Суперечливість-ек_еф-і-соц_справедливості.pdf (дата звернення: 01.11.2019).
8. Аристотель. *Политика*. Пер. с греч., предисл. и послесл. С.А. Жебелева. Примеч. и коммент. А.И. Доватура. Москва : Академический проект, 2015. 318 с.
9. Тофтул М. Г. Сучасний словник з етики: Словник. Житомир: ЖДУ ім. І. Франка, 2014. 416 с.
10. Доклад о мировом развитии 2006. Справедливость и развитие. Пер. с англ. публикации Всемирного банка. (*World Development Report 2006: Equity and Development*. 2006 г.). Москва : Издательство «Весь Мир». 312 с.
11. Ребкало В., Козаков В. Архетипні особливості ціннісного потенціалу державного управління з погляду теорії утилітаризму й гуманізму. *Публічне управління: теорія та практика*. 2014. Вип. 2 (спец. вип.). С. 148-155. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pubupr_2014_2%28spets._22 (дата звернення: 23.10.2019).
12. Ролз Дж. Теория справедливости. Перевод с англ. Издательство: ЛЕНАНД . 2017. 536 с.
13. Белл Д. Культурные противоречия капитализма. Этическая мысль. Научно-публицистические чтения. Москва : Политиздат. 1990. 480 с.
14. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. Москва: Экономика. 2000. 878 с.
15. Михненко А., Щур Н. Світові моделі соціальної політики: уроки для України. *Вісник Національної академії державного управління при Президенті України*. 2011. Вип. 2. С. 219–227.

16. Маршалл А., Олкин И. Неравенства: теория мажоризации и ее приложения. Москва: Мир. 1983. 576 с.
17. Алехина С.В. Принципы инклюзии в контексте развития современного образования. *Психологическая наука и образование*. 2014. №1. С. 5–16.
18. Елина Д. Д., Пахолкина Т.М., Задумкина Е.А. Инклюзия в понимании современного общества. *Молодежный научный форум: Гуманитарные науки*: электр. сб. ст. по мат. XL междунар. студ. науч.-практ. конференции. 2016. № 11(39). URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_humanities/11\(39\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_humanities/11(39).pdf) (дата звернення: 19.11.2019).
19. Christensen C., Dorn S. Competing notions of social justice and contradictions in special education reform. 1997. *Journal of Special Education*. V. 31. № 2. P. 181–198.

References

1. Davos World Economic Forum (2018). Part 2: *Globalism and Democracy*. February 6, 2018. Retrieved from: <https://www.mfa.gov.uk/publications/vsesvitnii-ekonomichnyi-forum-u-davosi-chastyna-2-hlobalizm-ta-demokratiia> (Last accessed: 20.10.2019).
2. Keynes, J. M. (2009). Economic Opportunities for Our Grandchildren. *Economic Issues*. No. 6. P. 60–67 (in Russ.).
3. World Inequality Report (2018). Key Points. Retrieved from: <https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-summary-russian.pdf> (Last accessed: 10.10.2019).
4. Therborn G. (2011). *Inequalities and Latin America: From the Enlightenment to the 21st Century*. Working Paper. N. 1. (in Ukr.).
5. Grinenko A. M. (2009). Social justice as a key principle in the implementation of the social policy of the state. *Scientific works Black Sea State University named after Peter Mohyla complex "Kyiv-Mohyla Academy"*. 2009. Vol. 112, no. 99.
6. Skovronsky D. M. (2016). Modern models of the social state. *Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"*. Series: Law; Collection of scientific works. No. 850. (in Ukr.).
7. *Contradictions of economic efficiency and social justice and ways of ensuring their complementarity* (2019). Scientific project. URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2017/01/Controversy-Ex_Efficiency-Society_pdf.pdf (Last accessed 01.11.2019). (in Ukr.).
8. Aristotle (2015). *Politics*. Trans. from Greek., foreword and after S.A. Zhebeleva. Moscow: Academic project. (in Russ.).
9. Toftul M.G. (2014). *Modern Ethics Dictionary: Dictionary*. Zhytomyr: ZhDU them. I. Franko. (in Ukr.).
10. *World Development Report* (2006). Equity and Development. Trans. from English. World Bank publications. Moscow : Publishing house "All World". (in Russ.).
11. Rebkalo V. & Kozakov V. (2014). *Archetypal features of the value potential of public administration from the point of view of the theory of utilitarianism and humanism*. Public administration: theory and practice. Vol. 2 (special issue). Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pubupr_2014_2%28spets._22 (Last accessed: 23.10.2019). (in Ukr.).
12. Rawls J. (2017). *Theory of justice*. Translation from English. Publisher: LENAND. (in Russ.).
13. Bell D. (1990). *Cultural Contradictions of Capitalism*. Ethical thought. Scientific journalistic readings. Moscow: Political Publishing House. (in Russ.).
14. Mises L. (2000). *Human activity: A treatise on economic theory*. Moscow: Economics. (in Russ.).
15. Mikhnenko A. & Shchur N. (2011). World models of social policy: lessons for Ukraine. *Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine*. Iss. 2. (in Ukr.).
16. Marshall A. & Olkin I. (1983). *Inequalities: the theory of majorization and its applications*. Moscow: World. (in Russ.).
17. Alekhina S.V. (2014). The principles of inclusion in the context of the development of modern education. *Psychological science and education*. No 1 (in Russ.).
18. Elina D. D., Pakholkina T.M. & Zadumkina E.A. (2016). *Inclusion in the understanding of modern society*. Youth Scientific Forum: Humanities: Electr. Sat Art. by mat. XL Int. Stud. scientific-practical conferences. No. 11 (39). Retrieved from: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_humanities/11\(39\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_humanities/11(39).pdf) (Last accessed: 11.19.2019). (in Russ.).
19. Christensen, C., & Dorn, S. (1997). Competing notions of social justice and contradictions in special education reform. *Journal of Special Education*. V. 31. № 2.

OPALKO Victoriia

PhD (in Economic Sciences), Associate Professor,
Associate Professor of the Department
of Economics and International Economic Relations,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

MODELS OF REDUCING INEQUALITIES IN GLOBAL DEVELOPMENT

Introduction. Recently there has been an increase in income inequality in almost all countries. This poses a threat to political, economic and social stability in the country. In most countries, there is no strategy to reduce inequality or little attention is paid to it. Therefore, there is a need to develop concrete practical measures to strike a balance between equal access to economic independence and social justice.

Purpose. The research aims is to analyze and identify models of reducing inequality (social justice) in the face of global development.

Results. Equity is seen as the optimum level of inequality, so a fair distribution of national income (national wealth) is the most important component of socio-economic development that affects economic growth and its determinants. It is established that social justice provides the necessary link between social structure of society and economic efficiency. Five concepts of social justice are analyzed: egalitarian, utilitarian, roshan, market and meritocratic, their principles, main tenets, advantages and disadvantages are revealed. It is established that most modern models of social justice (distribution) are mixed in nature and combine in different proportions the principles of market model, economic efficiency and social justice. Studying the experience of implementation of different models of social justice has allowed to establish the following features: they acquire signs of universality, institutions of equalization and incentive policy are being formed, they are changing according to the spatial, external and internal challenges of the present. It is argued that in today's global development, justice models are gradually transforming and inclusive. The inclusive development model is a hybrid model of social justice that focuses on equitable distribution of goods, sustainable economic growth in incomes and the level of protection and quality of life.

Originality. The categorical apparatus of the concept of "justice" has been improved, which, unlike the existing ones, is proposed to be considered as a certain order that ensures equal opportunities for everyone and an honest distribution of wealth, benefits and income between members of society. Scientific and practical approaches to the formation of an inclusive model of social justice are proposed, which is a kind of clone of different models of justice, takes into account the combination of a number of development factors and uses swap mechanisms that will allow moving to a multi-level and multi-polar system of balanced development. Firstly, this is budgetary maneuvering to ensure a minimum level of social protection with the following options: 1) redistribution of current government spending; 2) an increase in tax revenue; 3) expansion of insurance premiums; 4) reducing the illegal movement of financial resources and establishing control over the dynamics of capital; 5) additional assistance, credit or restructuring of existing debt to free up resources; secondly, reorientation to the development of policies aimed at social protection of certain social categories and equalization of income (as is the practice in European countries); thirdly, ensuring conditions of social integration and equality in the provision of common services: expanding universal access to health care, education, and culture.

Conclusion. The problem of inequality is perceived when the distribution of common goods is considered unfair. In practice, countries use various types and elements of socio-economic policy that dominate and are implemented in models of state development: liberal-democratic, corporatist (continental), conservative, social-democratic. The universal model of reducing inequality should be an inclusive model of social justice, which follows the principles of: accessibility of basic needs for each member of society; equal access to basic needs: education, medicine, etc.; compensation - the actual distribution between persons of the benefits (income) that the company receives from cost-effective changes. An inclusive justice model should be accompanied by a steady increase in population incomes, economic opportunities, security and quality of life, and not just simple GDP growth.

Keywords: socio-economic inequality, social justice, equitable distribution, concepts of inequality, models of justice, inclusive model of social justice.

Одержано редакцією: 13.10.2019
Прийнято до публікації: 17.12.2019

УДК 331.101.262

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-150-162

КУНДЄЄВА Галина Олексіївна

д.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
Національний університет харчових
технологій,
м. Київ, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0513-8263>
g_a_k@ukr.net

СОЛОМКА Ольга Миколаївна

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
Національний університет харчових
технологій,
м. Київ, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5137-1934>
olga_solomka@ukr.net

КАПІТАЛ ЗДОРОВ'Я ЯК ГОЛОВНИЙ СКЛАДНИК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розглянуто капітал здоров'я як основа формування і функціонування людського капіталу в умовах нової моделі розвитку і нових чинників економічного зростання постіндустріальної економіки. Розкрито зміст людського капіталу, його структура, виділені основні види людського капіталу та їх взаємозв'язок. В ході розгляду поняття і структури людського капіталу, зроблено висновок про значущість здоров'я як найважливішої складової людського капіталу. Проаналізовано основні демографічні показники, що відображають стан здоров'я населення України, виділені негативні тенденції старіння населення, низьку народжуваність і тривалість життя. Зазначено цінність здоров'я не лише для окремої людини, а й для підприємств і держави, що потребує реалізацію нового підходу до збереження та зміцнення здоров'я нації.

Ключові слова: капітал здоров'я, людський капітал, демографічні показники, економіка здоров'я.

Постановка проблеми. Для сучасного етапу розвитку суспільства в умовах здійснення переходу від економіки виробництва до економіки знань, людський капітал стає ключовим інструментом економічної політики кожної держави, яка бажає зміцнити свою національну конкурентоспроможність. Накопичені людиною знання, досвід і міцне здоров'я дозволяє їй підвищити продуктивність праці. На макрорівні – максимальне використання ресурсів людського капіталу розширює можливості соціально-економічної модернізації економіки. Проте, людському капіталу як фактору інноваційного розвитку економіки України не приділяється значної уваги, особливо це стосується концепції капіталу здоров'я.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Становлення і розвиток ідей теорії людського капіталу пов'язано з такими зарубіжними вченими, як Г. Беккер, М. Блауг, М. Боуен, С. Боулс, М. Гроссман, С. Дейзі, Е. Денісон, Дж. Кендрик, Б. Кікер, Р. Лейард, А. Маршалл, Ф. Махлуп, Дж. А. Мінсер, У. Петті, А. Пігу, А. Сміт, Л. Туроу, М. Фішер, Е. Хансен, В. Хоффман, Т. Шульц. Значний внесок у розробку положень теорії людського капіталу зробили українські дослідники: О. Амоша, В. Антонюк, О. Бородіна, О. Грішнова, М. Долішній, Т. Заяць, Т. Костишина, Д. Мельничук, М. Хромов та інші вітчизняні вчені, якими визначено зміст економічної категорії «людський капітал», окреслено питання щодо структуризації людського капіталу, встановлено вплив освіти у нагромадження людського капіталу, розроблено рекомендації щодо політики доходів населення. Однак складна

демографічна ситуація вимагає приділення більшої уваги питанню здоров'я як компонента людського капіталу (капіталу здоров'я).

Метою статті є дослідження генезису концепції людського капіталу, визначення його складових, виявлення основних особливостей ресурсу здоров'я у складі людського капіталу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Формування концепцій, що розглядають місце людини в теорії суспільного виробництва, сприяло тому, що поряд з такими поняттями, як «робоча сила», «трудова ресурси», «трудова потенція», в науковій практиці виникла категорія «людський капітал». Історичні передумови формування теорії людського капіталу знайдені в роботах вчених, що започаткували теорію класичної політекономії. Ще в XVII в. У. Петті визначив людей, що володіють живими дійовими силами як головне багатство країни: «представляється розумним, щоб те, що ми називаємо багатством, майном або запасом країни і що є результатом колишньої або минулої праці, не вважалося б чимось відмінним від живих діючих сил, а оцінювалося б однаково» [1, с. 58]. Він зробив спробу оцінити грошову вартість продуктивних якостей людської особистості, запропонував метод підрахунку цінності кожної людини і витрат, які має країна від загибелі людей під час війни, епідемій тощо. При цьому У. Петті досліджував категорії «вартість» і «цінність» не творчих якостей людини як таких, а самої людини в цілому.

У XVIII ст. А. Сміт запровадив фундаментальні поняття економіки – «продуктивність праці», «продуктивні сили робітників», «проста і складна праця» тощо. У своїй праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» А. Сміт довів, що вирішальна роль у виробництві багатства належить працівнику, його навичкам і здібностям. Вчений вважав, що «придбання ... здібностей, вважаючи також зміст їхнього власника протягом його виховання або учнівства, завжди вимагає дійсних витрат, які представляють собою основний капітал, який як би реалізується в його особистості. Ці здібності, будучи частиною стану такої особи, разом з тим стають частиною багатства всього суспільства. Велику спритність і вміння робітника можна розглядати з тієї ж точки зору, як і машини та обладнання, які скорочують або полегшують працю і які, хоча і вимагають відомих витрат, але відшкодовують ці витрати разом з прибутком» [2, с. 21]. В силу цього витрати, що пов'язані з продуктивним вкладенням в людину, сприяють зростанню продуктивності праці та відшкодовуються разом з прибутком. А. Сміт підкреслював високе значення освіти для збільшення багатства країни. На його думку, «щоб запобігти загальній дегенерації людства, освіті бідних людей повинно приділятися увага всього суспільства» [2, с. 85]. При чому витрати на навчання А. Сміт розглядав як інвестиції.

Представник неокласичної економічної школи А. Маршалл допускав, що оцінка капітальної вартості людини може бути корисна, і запропонував підхід капіталізації чистих заробітків до оцінки людського капіталу. Він підкреслював схожість процесів інвестування коштів у людські та неживі матеріальні активи. Особисті якості та здібності А. Маршалл називав непередаваними благами. Він використовував поняття «особистий капітал»: «мотиви, які спонукають людину накопичувати особистий капітал як вкладення в освіту свого сина, схожі з тими, яким підкоряється накопичення капіталу для її сина» [3]. Інший представник неокласичної економічної школи Л. Вальрас стверджував, що людина є «природним і вічним капіталом. Природним – тому, що вона не зроблена штучно, вічним – тому, що кожне покоління відтворює собі подібних» [4].

Дж. Мілль писав, що, оскільки цінні якості і навіть продуктивну силу людини неможливо відокремити від неї та передати іншій, деякі вчені заперечують за цими здібностями людини право визнаватися багатством. «Мені, однак, видається, що майстерності ... робітника, яка становить цінну і досить довговічну якість, настільки ж неправомірно відмовляти в праві називатися багатством на тій підставі, що вона невіддільна від людини, як вугільній шахті або фабриці на тій підставі, що вони невіддільні від свого родовища» [5, с. 13]. Саму людину Дж. Мілль не розглядав як багатство, вона, на думку вченого, являє мету, в ім'я якої існує багатство. Але її набуті здібності, які виступають як засіб і породжені працею, підпадають під цю категорію. Підсумовуючи вище викладене,

можна стверджувати, що на початку XX в. в економічній теорії вже сформувався напрям щодо трактування людини та її здібностей як капіталу. Проте як самостійний розділ економічної теорії концепція людського капіталу сформувалася в 60-х рр. XX ст. завдяки роботі американських економістів Г. Беккера і Т. Шульца.

Т. Шульц запропонував таке визначення людського капіталу: «Всі людські ресурси і здібності є або вродженими, або набутими. Кожна людина народжується з індивідуальним комплексом генів, що визначає її вроджений людський потенціал. Придбані людиною цінні якості, які можуть бути посилені відповідним вкладенням, ми називаємо людським капіталом» [6, р. 24]. В результаті дослідження проблематики людського капіталу Т. Шульц дійшов наступних висновків:

- між людським та речовим капіталом не існує принципових відмінностей – як один, так і інший проносить дохід;
- зростання інвестицій у людину суттєво змінює структуру заробітної плати: основна її частина – дохід від людського капіталу;
- інвестиції у людський капітал випереджають вкладення у речовий капітал, тому власність на речовий капітал набуває вторинного значення;
- суспільство, вкладаючи більше у людину, може досягти не лише зростання продукту, а й більш рівномірного його розподілу [6].

На думку Г. Беккера, людський капітал – це сукупність вроджених здібностей і набутих знань, навичок, здоров'я і мотивацій, доцільне використання яких сприяє збільшенню доходу (на рівні індивіда, підприємства або товариства) «Витрати на освіту, професійну підготовку працівника на робочому місці або в спеціалізованому навчальному закладі, витрати на охорону здоров'я – все це саме вкладення в людський капітал, який являє собою таку ж невід'ємну частину національного багатства, як заводи, фабрики, житлові будинки, обладнання та інші види так званого фізичного капіталу» [7, с. 159].

М. Блауг відмічає, що: «концепція людського капіталу полягає в ідеї, що люди витрачають на себе ресурси по-різному – не тільки для задоволення поточних потреб, а й заради майбутніх грошових і негрошових доходів» [8, с. 318]. Нині постає питання щодо однозначного тлумачення категорії «людський капітал». На думку Мельничука Д.П., проблема є гострою, не до кінця визначеними залишаються й категоріальні взаємозв'язки між людським та іншими формами капіталу [9, с. 145]. С.І.Соболева вказує, що «...канонічного визначення людського капіталу не сформовано й понині, як відсутня і єдність переконань щодо змістовного наповнення цього поняття» [10, с. 6]. Людським капіталом називають професійні знання, практичні навички, уміння, трудовий досвід, здоров'я та мотивацію, даються пропозиції щодо розвитку продуктивних спроможностей працівників, але нерідко випускається з поля зору той очевидний факт, що усе це лише одна з граней піднятої проблеми. Підходи, які апріорі ігнорують факт доходності як ознаку капіталу [9, с. 152].

Ми погоджуємося з тезою Покоякової Г. М.: «мультипарадигмальність досліджень пояснюється перш за все тим, що розбіжності дослідників на сутність людського капіталу настільки глибокі, наскільки багатогранним є зміст самого досліджуваного явища - людського капіталу» [11, с. 18]. Парадоксальність розмаїтості суджень стосовно досліджуваної категорії пов'язана з тим, що до її складу зараховують такі елементи: таланти, звички, вік людини, її добробут, мотивацію змін, інформаційну мобільність, тощо. Як свідчать результати наукових праць на високу увагу заслуговує питання структури людського капіталу. У цьому контексті слушною є теза, яку зазначають А. Чухно, П. Юхименко та П. Леоненко, «...будь-яка неточність чи однобічність у визначенні змісту і структури людського капіталу неминуче веде до прорахунків на практиці у його відтворенні, накопиченні та використанні» [12, с. 91]. Мельничук Д.П. зазначає, що важко не помітити таку невизначеність: одні вчені говорять про складники людського капіталу, як про деякі «часткові капітали», інші – стверджують, що його структуроутворюючими елементами є цілком конкретні складові (освіта, здоров'я, професійні вміння, мотивація тощо) [9, с. 58].

Проте, складовими людського капіталу, на думку Г. Беккера, є: капітал освіти; капітал здоров'я; капітал професійної підготовки; капітал міграції; володіння економічно значущою інформацією; мотивація до економічної діяльності [7]. Вчений проводить аналогію між інвестиціями в капітал здоров'я та інвестиціями в інші форми людського капіталу. Інвестиції в здоров'я, на його думку, сприяють зменшенню захворювань і смертності, продовжують працездатний вік людини, отже, і час функціонування людського капіталу. Уявлення про людину як про індиферентний фактор виробництва, який необхідно враховувати і, за можливості, розраховувати, змінилися на уявлення про людину як центральний елемент виробництва, що зв'язує власною активністю всі інші елементи і помітною мірою визначає ефективність і зростання виробництва в цілому.

Використовуючи тільки «часткові капітали», представив структуру людського капіталу І.В. Іллінський [13, с. 28]: капітал здоров'я (Кз), капітал освіти (Кс); капітал культури (Кк).

Під капіталом здоров'я розуміються інвестиції в людину, необхідні для формування, підтримки і вдосконалення її здоров'я і працездатності.

Капітал освіти – вкладення індивіда в освіту, включаючи загальну, спеціальну, підготовку на робочому місці, підвищення кваліфікації.

Капітал культури – інтелектуальні здібності і морально-етичні характеристики людини, формування яких є умовою професійної підготовки в майбутньому та соціальної мобільності людини або соціальної групи, що дозволяє передавати культурні надбання суспільства з покоління в покоління.

Капітал здоров'я, на думку І.В. Іллінського, є національним надбанням, несучою конструкцією, основою для людського капіталу взагалі, і являє собою інвестиції в людину, здійснювані з метою формування, підтримки і вдосконалення її здоров'я і працездатності. Вчений в понятті «капітал здоров'я» виділяє базовий (визначається сукупністю фізіологічних властивостей людини, одержуваних спадковим шляхом) і набутий (утворюється в процесі формування і споживання фізичних властивостей людини, що здійснюється у виробничій діяльності) капітал. Час функціонування людського капіталу продовжують інвестиції в здоров'я, що сприяють скороченню захворювань і смертності, продовженню працездатного віку людини [13, 14].

Більш широкий зміст досліджуваної категорії пропонують І. Ільченко та Г. Арустамян (рис. 1). Вчені зазначають відмінні риси здоров'я як капіталу:

- здоров'я на відміну від освіти неможливо відновити або набути у короткі строки; воно може бути миттєво знищеним внаслідок непередбачуваних обставин;
- здоров'я не можна покращити вище за певний рівень (який визначається спадковістю, схильністю до тих чи інших генетично зумовлених захворювань), тоді як освіту можна покращувати, розширюючи свій кругозір, навички та уміння, практично, необмежено;
- здоров'я не підлягає знеціненню, воно може бути вичерпане або виснажене, але свої цінності для людини воно ніколи не втрачає;
- натомість, знання та освіта можуть втратити свою цінність залежно від часу та місця їх використання [15, с. 11]. На думку авторів, враховуючи сучасні біотехнології та розвиток біогенетики, стає можливим покращення рівня здоров'я людини за рівень, що визначається спадковістю.

Вкладення в людину є вкрай перспективними. Так, американський економіст і теоретик Келлен Уинслоу в книзі «Ціна здоров'я» довів, що у перші 20 років життя пересічний американець отримує кошти на освіту та користування послугами системи охорони здоров'я, не даючи нічого натомість; у період до 40-ка років він повертає суспільству ці витрати у повному обсязі; а до 60 років – він повертає суспільству вдвічі більше, ніж було інвестовано в нього [15, с. 12]. Відтак, сьогодні, коли суттєві інвестиції у професійний розвиток працівника просто таки вимагають його високої працездатності та довголіття, «інвестування у здоров'я» – невід'ємна складова загальної системи управління людським капіталом. Слушним є зауваження Д. Мельничука «говорючи про здоров'я як про надважливий

економічний актив, варто мати на увазі не стільки вроджені якості індивіда скільки ті ознаки здоров'я, що завдячуватимуть своїм розвитком соціальним інвестиціям, які здійснюватимуться за рахунок як державних, так і приватних коштів» [9, с. 195].

Рис. 1. Класифікація складових людського капіталу за рівнями та власністю згідно І. Ільченко та Г. Арустамян

Джерело: складено на основі [15, с. 11].

Значний внесок у розробку теорії людського капіталу, що враховує компоненту здоров'я, зробив Майкл Гроссман, який вперше ввів термін «капітал здоров'я» в економічну теорію у 1978 р. [16]. Вчений у якості методологічної основи використовував теорію людського капіталу Г. Беккера [7] і Т. Шульца [6]. У розумінні М. Гроссмана, здоров'я має подвійну природу і може розглядатися як споживче благо та як засіб для отримання прибутку. Саме у другому випадку воно являє собою складову частину людського капіталу та є об'єктом інвестиційних вкладень [16].

Капітал здоров'я є основою для людського капіталу загалом, але, як зазначав М. Гроссман, поняття «капітал здоров'я» та «людський капітал» краще розглядати окремо. Вчений пояснював це тим, що навички, які дозволяють заробляти, і можливість протягом більшої кількості часу застосовувати ці навички – не одне й те саме: запас знання, яким володіє людина, впливає на його ринкову і неринкову продуктивність, тоді як запас його здоров'я визначає сумарну кількість часу, який людина зможе витратити, заробляючи гроші і виробляючи товари [16]. Згідно з теорією М. Гроссмана, здоров'я – це товар тривалого користування, що є одночасно і інвестиційним, і споживчим товаром, який постійно зношується (амортизує). Важливими висновками моделі М. Гроссмана є:

- збільшення інвестицій в здоров'я знижує кількість непродуктивного часу, що підвищує дохід людини;
- зменшення вартості ресурсів для інвестицій в здоров'я (внаслідок державної політики субсидування медикаментів, спорту тощо) приводить до підвищення здоров'я населення, причому більшим буде ефект для людей з низьким рівнем доходу;

- підвищення рівня освіти сприяє покращенню здоров'я при незмінних інвестиціях часу та інших ресурсів.

Заслужовує на увагу гіпотеза М. Гроссмана про оптимальну тривалість життя. Інвестиції в здоров'я в будь-якому періоді збільшують запаси здоров'я у всіх наступних періодах (з урахуванням зносу) і, отже, збільшується тривалість життя і тривалість часу зайнятості, що сприяє зростанню сумарного доходу та обсягу спожитих благ протягом життя. Використовуючи частину свого трудового доходу на інвестиції у здоров'я, а не на споживання, людина знижує свій теперішній добробут, проте збільшує його в майбутньому за рахунок більш високого обсягу капіталу здоров'я. Здоров'я, на думку М. Гроссмана, дає віддачу і як благо, і як капітал [16].

А.І. Бабенко, виділяє капітал здоров'я як головну складову людського капіталу, досліджуючи взаємозв'язок людського капіталу, в тому числі капіталу здоров'я з іншими видами капіталів (виробничим, адміністративним, соціальним) в залежності від пріоритету соціально-економічного розвитку суспільства. На думку вченого, відбувається поступовий перехід від пріоритету виробничого і адміністративного капіталів до соціального і людського, й, відповідно, критеріїв суспільства (від рівня життя і наявності благ до якості життя і якості населення). Вчений підкреслює, що розвиток досліджень має бути направлено на розробку технологій управління соціально-економічними процесами в суспільстві за критеріями людського капіталу, а саме капіталу здоров'я [17].

Р. Новітт, аналізуючи економічний розвиток та людський капітал через призму здоров'я, робить висновок, що вплив здоров'я на економічний розвиток забезпечується як більше: продуктивна ефективність (здоровий працівник більш продуктивний); очікувана тривалість життя (стабільний рівень навичок у ефективного працівника); здатність до навчання (освіта протягом життя, починаючи з дитячого віку); креативність (гарне здоров'я робить людину здатною до творчості); адаптивність (чим вище рівень здоров'я дітей і матерів, тим краще молоді люди можуть справлятися зі стресом, адаптуватися до несприятливих факторів). З іншого боку вчений встановив існування міцної негативної кореляції між показниками здоров'я популяції і неоднаковістю доходу – чинники, що посилюють різницю в доходах населення зменшують рівень здоров'я, [18].

Проблематика людського капіталу, на думку Мельничука Д.П., невіддільна від проблематики забезпечення умов, необхідних для застосування знань в якості капіталу, а також – проблематики функціонування ефективної системи підтримки здоров'я громадян (які не можуть передати знання, як вартість, для використання комусь іншому або заповісти їх, а тому мають залишатися живими та працездатними) та соціального захисту, що дозволить економічно активному населенню, не відволікаючись на сторонні справи, застосовувати свої знання, уміння та професійні навички у формі капіталу – на власну користь та на користь суспільства в цілому [9, с. 174].

З метою означення кола питань щодо формування ефективної системи підтримки здоров'я громадян і соціального захисту розглянемо і проаналізуємо основні соціально-економічні чинники, що безпосередньо впливають на формування і розвиток капіталу здоров'я. До таких показників належать: природний приріст/скорочення чисельності населення, тривалість життя українців, дитяча смертність та смертність населення країни від неінфекційних захворювань. Аналіз природного приросту/скорочення населення України свідчить про затяжну тенденцію скорочення населення країни (рис. 2).

Починаючи з 1991 року (- 39,1 тис. осіб) кількість померлих перевищує кількість народжених. Найбільше природне скорочення населення України відбулося протягом 2001-2002 рр. та у 2005 р., яке склало 7,6 осіб на 1000 наявного населення. За останнє десятиліття мінімальне природне скорочення населення було у 2012 р. на рівні 3,1 осіб на 1000 наявного населення, у 2016 р. цей показник був на рівні 4,4 осіб на 1000 наявного населення, але у 2017 р. відбулося зростання до 5,1 осіб на 1000 наявного населення (природне скорочення населення становило 210136 осіб).

Рис. 2. Динаміка природного приросту/скорочення населення України у 2000-2017 рр. (на 1000 наявного населення)

Джерело: побудовано авторами на основі [19]

Аналіз динаміки дитячої смертності на 1000 новонароджених свідчить про існування певної циклічності: з 2000 р. до 2004 р. спостерігалась тенденція до зниження – з 11,9 дітей на 1000 новонароджених до 9,5 дітей на 1000 новонароджених відповідно. У 2005-2008 рр. відбулося зростання до 10 дітей на 1000 новонароджених. Починаючи з 2009 р. і до 2014 р. спостерігалась тенденція до зниження смертності дітей. Причому у 2014 р. цей показник був на рівні 7,8 дітей на 1000 новонароджених, у 2015 р. цей показник був 7,9 дітей на 1000 новонароджених, але у 2016 р. – зниження до 7,4 дітей на 1000 новонароджених, а у 2017 відбулося зростання до 7,6 дітей на 1000 новонароджених. У той час як в країнах з розвинутою економікою цей показник не перевищує 5 випадків на 1000 новонароджених.

Аналіз статистичних даних свідчить про те, що у 2000-2017 роках середня тривалість життя чоловіків і жінок в Україні складала 69,58 року. Починаючи з 1991 року тривалість життя скорочувалась до 2005 року, а з 2006 р. маємо сталу тенденцію щодо її зростання (обидві статі). У 2010 р. показник тривалості життя досяг рівня 1990 р. – 70,4 року і спостерігається тенденція до збільшення тривалості життя до 72 років у 2016 р. Причому тривалість життя українських чоловіків за аналізований період не перевищувала 67,02 року, а жінок – 76,78 року (2017 р.).

При скороченні чисельності українців за роки незалежності з 51,8 до 42,2 мільйонів осіб, третину від померлих склали люди допенсійного віку. Серед українського населення спостерігається високий ризик смертності у ранньому віці – майже половина дорослого населення, переважно молодь, страждає від одного чи декількох хронічних захворювань [20, с. 7].

Також, про скорочення частки працездатного населення України (й відповідно людського капіталу) свідчать розрахунки, здійснені на підставі даних Держстату (рис. 3). Максимальна частка активного населення (вік 16-59 років) становила у 2008 р. – 64,38%, з 2009 р. спостерігається тенденція до її скорочення, особливо у 2014-2016 рр. (частка активного населення становила 62,71%, 61,78% і 61,25% відповідно), у 2017 р. спостерігалось незначне зростання – до 61,6%. Таке становище можна пояснити окупацією східних територій, анексією Криму, міграцією економічно активного населення України та тенденцією до зростання смертності серед населення працездатного віку.

Рис. 3. Динаміка структури працездатного населення та населення похилого віку в Україні, % (2000- 2017 рр.)

Джерело: побудовано авторами на основі [19]

Проведений аналіз смертності від захворювань (рис. 4) говорить про те, що у 2017 р. тільки 1,6 % смертей було пов'язано з інфекційними хворобами, з яких 87% спричинено туберкульозом і СНІД. Перше місце серед неінфекційних захворювань (НІЗ) – серцево-судинні захворювання, а саме 67% (907 померлих осіб на 100000 населення), смертність від онкологічних захворювань – 13,6% (187 померлих осіб на 100000 населення) і 5,4% – це зовнішні причини (72 померлих особи на 100000 населення).

*за новим класифікатором

**без окупованих і анексованих територій

Рис. 4. Динаміка причин смертності в Україні протягом 2005 – 2017 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [19]

Якщо єдиним чинником скорочення населення у країнах з розвинутою економікою є занизька народжуваність, то для України існує ще один чинник – зависока смертність. Загальна смертність населення та смертність від окремих причин в Україні удвічі перевищують відповідні показники країн Європейського Союзу. Надзвичайно високою є

смертність осіб працездатного віку від неінфекційних захворювань (НІЗ), яка у 2-4 рази вища, ніж в економічно розвинених країнах. Як стратегічні цілі розвитку нашої країни декларуються зростання народжуваності, зниження смертності і збільшення тривалості життя людей, що знайшло своє відображення у «Загальнодержавній програмі Здоров'я – 2020: український вимір» [20]. Метою програми є збереження та зміцнення здоров'я, профілактика захворювань, зниження захворюваності, інвалідності і смертності населення.

Використання здоров'я як елемента людського капіталу (інвестиційного ресурсу) обумовлює можливість його накопичення і розширеного відтворення за допомогою вкладення коштів в одні блага (якісне харчування, спорт, екологічні заходи, профілактична медицина) та економії коштів на інших (алкоголь, тютюн тощо). На думку М. Гроссмана, індивід водночас є і споживачем, і виробником власного здоров'я. Володіючи деяким рівнем здоров'я, людина може його або поліпшити (наприклад, дотримуючись здорового способу життя, роблячи вкладення в медичні установи охорони здоров'я тощо), або погіршити (наприклад, не звертаючись до лікарів у разі захворювань, маючи шкідливі звички, погані умови праці тощо). Тобто, не всякі інвестиції в людину можуть бути визнані вкладенням в людський капітал, а лише ті, які суспільно доцільні та економічно необхідні [16].

Для індивіда здоров'я є однією зі складових людського капіталу, яка не тільки являє цінність сама по собі, але й впливає на термін накопичення і використання інших видів людського капіталу – освіти та професійного досвіду. Проте, тільки отримання доходів вищих за соціальний мінімум, обумовлює можливість інвестування в людину – у розвиток освіти, навичок, збереження та покращення здоров'я. Причому таке інвестування можливо за умов наступного отримання доходу як власне людиною, так і суспільством.

Якщо мова йде про інвестування у здоров'я, то доцільно розглянути результати оцінки вітчизняними домогосподарствами свого матеріального становища. Порівняно з 2016 р. 57% домогосподарств оцінили рівень своїх доходів як достатній, що на 6 п.п. більше, ніж у 2016р. та майже на 15%, ніж у 2015 році. У 2017 р. частка домогосподарств, яких за самооцінкою рівня доходів можна вважати злидінними (не вдалося забезпечити навіть достатнє харчування) зросла до 5% (у 2016 р. – 4,6%, у 2015 р. – 4,4%); 7,8% домогосподарств у 2017 р. вважали, що їх рівень забезпеченості був достатнім і вони могли робити заощадження, (у 2016р. – 6,2%, у 2015р. цей показник становив 2,7%) [20].

Для обґрунтування ефективності заходів соціального захисту необхідно визначити економічні втрати від втрати капіталу здоров'я – економічний збиток у зв'язку з медико-демографічними процесами, під якими мається на увазі захворюваність, інвалідизація та смертність населення. В теперішній час існують методики оцінки втрат капіталу здоров'я, що відштовхуються від положення, що найважливіші потоки інвестицій в людський капітал – це інвестиції в освіту, охорону здоров'я (збільшення «терміну служби» людського капіталу), народження і виховання дітей (відтворення людського капіталу). Проте, показники економічного збитку в зв'язку з втратою капіталу здоров'я можуть розглядатися як своєрідні індикатори, що характеризують економічні аспекти суспільного здоров'я в регіонах. Вони можуть стати необхідним етапом розробки регіональних програм розвитку, використовуватися при обґрунтуванні інвестицій в охорону здоров'я і виділення дотацій регіонам [21].

Людина з моменту народження має деякий запас здоров'я й протягом життя початковий запас природного здоров'я зменшується, тобто в термінах теорії речового капіталу – відбувається його фізичний знос. Отже, «призначення інвестицій в здоров'я полягає в тому, що вони сповільнюють процес зменшення запасу здоров'я, забезпечують деяку його амортизацію. У цьому контексті смерть можна розглядати як повне знецінення фонду здоров'я» [22, с. 78].

Для аналізу капіталу здоров'я можна спиратися на методологію дослідження людського капіталу, тобто відносно нього можуть бути застосовні класифікації, що використовуються при аналізі капіталу освіти [23, с. 32]. Тому, відповідно до класифікації за критерієм масштабу, використання можна виділити загальне і специфічне здоров'я, а також

відповідні інвестиції, що забезпечують його формування. Під загальним здоров'ям розуміється той його мінімум, який необхідний для діяльності в будь-якій сфері. Специфічний капітал здоров'я – наявність особливих здібностей для виконання особливих трудових операцій. Інвестиції, що пов'язані з формуванням загального здоров'я – це витрати на просте відтворення (відновлення) фізичних і психічних сил, а також на профілактичні та оздоровчі практики (розширене відтворення). Оцінені вони можуть бути витратами часу (упущений дохід) і грошовими витратами на харчування, сон, гігієнічні процедури, послуги по лікуванню. Інвестиції, що пов'язані з формуванням специфічного здоров'я – це витрати на збільшення ресурсу здоров'я (оздоровлення) в специфічній формі, для особливих цілей.

Класифікація капіталу здоров'я за критерієм джерела інвестицій ставить питання щодо інвесторів у загальний і специфічний капітал здоров'я. Оскільки загальне здоров'я забезпечує здатність індивіда працювати в будь-якій галузі економіки, а у цьому зацікавлений і сам індивід, і суспільство в цілому, то й інвесторами має виступати і держава, і сам індивід. У специфічних трудових здібностях індивіда, що визначаються станом здоров'я, зацікавлено перш за все підприємство, а, отже, інвестором в специфічний капітал здоров'я повинна виступати фірма.

Діяльність людини передбачає взаємодію всіх її здібностей, а тому інвестиції в розвиток одних здібностей не можуть не відбитися на стані інших і на віддачі від їх використання. Так, недостатні інвестиції в здоров'я можуть створити перешкоди не тільки для отримання освіти, а й для подальшої реалізації людини на ринку праці. Слабке здоров'я не дозволить використовувати в повній мірі спеціалізовану підготовку в конкретній фірмі, а тому фірма змушена піклуватися про здоров'я працівників як про умови реалізації своїх інвестицій в специфічний людський капітал.

М. Гроссман вважає, що «особи з кращою освітньою підготовкою більш ефективні у виробництві і використанні свого капіталу здоров'я – ведуть більш здоровий спосіб життя, обирають в середньому не такі шкідливі і небезпечні професії, розумніше користуються медичними послугами тощо» [16]. Підсумовуючи вище викладене можна зазначити, що для формування і розвитку капіталу здоров'я необхідні інвестиції, які здійснюються і державою, і фірмами, і індивідом.

Низький рівень здоров'я негативно впливає на тривалість життя і віддачу від людського капіталу в цілому й П.П. Горбенко пропонує реалізацію нового підходу до збереження та зміцнення фізичного, психічного і духовного здоров'я нації, суть якого в переході до концепції відтворення (збереження і зміцнення) здоров'я населення і розвитку людського капіталу країни. Вчений вважає за необхідне створення служби здоров'я в освітніх установах і обов'язкове викладання предмета «Якість життя та здоров'я» [24]. В певній мірі погоджуючись з вище зазначеною пропозицією, вважаємо на часі питання зміни філософії вітчизняної освіти, насамперед тому, що у навчальних курсах економічної теорії та економік здоров'я як соціально-економічний ресурс не досліджується, це стосується і менеджменту. Проте, історичний аналіз сутнісного наповнення здоров'я в умовах пріоритету його економічної компоненти дозволив визначити здоров'я: як економічний ресурс – працездатність людини, що впливає на продуктивність праці і одержуваний сукупний дохід; як благо – сила, здатність до праці і дієздатності, що безпосередньо впливають на життя і добробут людини; як капітал – засіб для отримання прибутку, а саме, інвестиційний ресурс, який обумовлює можливість накопичення і розширеного відтворення здоров'я; як потенціал – накопичений запас здоров'я, що реалізується у діяльності людини для вирішення будь-якого завдання [25]. Постає питання щодо актуальності викладання предмета «економіка здоров'я» як науки про обмеженість ресурсів здоров'я людей і вибору шляхів його ефективного відтворення. Саме завдяки економіки здоров'я людина як економічний суб'єкт в змозі мати систематичні уявлення про різні аспекти забезпечення здорового життя і основні економічні проблеми, що пов'язані зі здоров'ям. Економіка здоров'я підтримує зв'язок з іншими галузями економічної науки та з різними суміжними дисциплінами, що пов'язані як зі здоров'ям людини, так і здоров'ям населення.

Висновки. На даний час досить детально розроблені концепція і теорія людського

капіталу, визначені його структура, характер формування і втрат, основні фактори його відтворення і розвитку, взаємодія з іншими видами капіталу, інвестиції в людський капітал, методи оцінки людського капіталу. Найбільш активно велися дослідження в області капіталу освіти і лише відносно недавно на перший план вийшла проблема капіталу здоров'я. Капітал здоров'я розглядається як складова частина людського капіталу і є визначальним при формуванні людського потенціалу суспільства. Капітал здоров'я формується за рахунок інвестицій в зміцнення здоров'я населення і підвищення його працездатності, а рівень тривалості життя населення в країні повинен включатися до переліку пріоритетних завдань. Отже, необхідні послідовні заходи щодо підвищення інвестицій на підтримку і забезпечення здоров'я населення, що потребує визначення достовірних критеріїв і методів оцінки капіталу здоров'я, факторів, що впливають на його формування та розвиток, з виокремленням серед них керованих.

Список використаних джерел

1. Петти В. Экономические и статистические работы. Москва: Соцэкгиз, 1940. 324 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Антология экономической классики. Москва: Эконом. 2006. 574 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки. Москва: Директмедиа Паблиш., 2008. 994 с.
4. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. Теория общественного богатства. Москва: Изограф, 2000. 448 с.
5. Міл Джон Стюарт. Про свободу: Есе / Пер. з англ. Київ: Видавництво Соломії Павличко Основи, 2001. 463 с.
6. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. New York, 1968, vol. 6. p. 64–65.
7. Becker D.S. Human Capital: Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. Chicago: The University of Chicago Press, 1964. 412 p.
8. Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. Пер. с англ. / науч. ред. и вступ. ст. В.С. Автономова. Москва: НП «Журнал вопросы экономики», 2004. 416 с.
9. Мельничук Д.П. Людський капітал: пріоритети модернізації суспільства у контексті поліпшення якості життя населення : монографія. Житомир: Полісся, 2015. 564 с.
10. Соболева И.В. Парадоксы измерения человеческого капитала: [научный доклад] Москва: Институт экономики РАН, 2009. 50 с.
11. Покоякова Г. М. Человеческий капитал в экономике России на рубеже XX-XXI веков. Абакан: Изд-во Хакасского гос. ун-та им. Н. Ф. Катанова, 2006. С. 14–18.
12. Чухно А.А., Юхименко П.І., Леоненко П.М. Сучасні економічні теорії. Київ: Знання, 2007. 878 с.
13. Ильинский И.В. Инвестиции в будущее: *Образование в инновационном воспроизводстве*. Санкт-Петербург: Изд. СПбУЭФ, 1996. С.25–30.
14. Инвестиции в человеческий капитал России: состояние, проблемы, перспективы / Под ред. И.В. Ильинского. Санкт-Петербург: гос. ун-т технологии и бизнеса, 2003. 216 с.
15. Ильченко И. Н., Арустамян Г. Н. Значимость человеческого капитала в укреплении здоровья и профилактике заболеваний. *Профилактическая медицина*. 2009. № 2. С. 9–17.
16. Grossman M. The Human Capital Model. Handbook of Health Economics. Vol.ed. by A. J. Culver, J. P. Newhouse. 2000. P. 348–405.
17. Бабенко А.И. Человеческий капитал в аспекте социально-гигиенического познания. *Бюл. СО РАМН*. 2004. №2 (112). С.176–179.
18. Howitt P. Health, human capital and economic growth: a schumpeterian perspective https://www.brown.edu/Departments/Economics/Faculty/Peter_Howitt/publication/РАНО.pdf (дата звернення: 20.09.2019).
19. Державна служба статистики України: офіційний сайт URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.09.2019).
20. Менон Р., Фрогнер Б. Основні причини високого рівня смертності в Україні. Київ: ВЕРСО-04, 2010. 60 с.
21. Шмаков Д. И. Оценка экономического ущерба в результате смертности населения от несчастных случаев, отравлений и травм. *Сборник научных трудов Института народнохозяйственного прогнозирования РАН* Москва: МАКС-Пресс, 2003. С. 377–385.

22. Человеческий капитал России на рубеже XXI века / под ред. И. В. Ильинского. Санкт-Петербург: СПГУТД, 1992. С. 78.
23. Полищук Е. А., Русских Р. А. Человеческий капитал и капитал здоровья: проблема взаимодействия категорий. *Вестник ИжГТУ имени М. Т. Калашникова*. 2015. №3(67). С. 31–33.
24. Горбенко П.П. Человеческий капитал и здоровье. *Врачебные ведомости*. 2007. №1. С. 81–82.
25. Кундєєва Г. О., Римаренко М. К. Здоров'я в контексті розвитку економічної теорії. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 3(69). С. 139–142.

References

1. Petty, V. (1940). Economic and statistical work. Moscow: Sotsekgiz (in Russ.).
2. Smith, A (2006). Research on the nature and causes of the wealth of peoples / Anthology of economic classics. Moscow: Ekonov (in Russ.)
3. Marshall, A. (2008). Principles of economic science. Moscow: Directmedia Publishing (in Russ.)
4. Walras, L. (2000). Elements of pure political economy. Theory of social wealth. Moscow: Isograph (in Russ.)
5. Mil John Stuart. (2001). About freedom: Essay / Translate from English. Kiev: The Publishers of Solomiya Pavlychko Fundamentals (in Ukr.)
6. Shultz, T. (1968). Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. New York. vol. 6, 64–65.
7. Becker, D.S. (1964). Human Capital: Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. Chicago: The University of Chicago Press.
8. Blaug, M. (2004). Methodology of economic science, or as economists explain / Translate from English Moscow: NP "Journal of Economics" (in Russ.)
9. Melnychuk, D.P. (2015). Human capital: priorities for the modernization of society in the context of improving the quality of life of the population: monograph. Zhytomyr: Polissya (in Ukr.)
10. Soboleva, I.V. (2009). Paradoxes of measuring human capital: [scientific report] Moscow: Institute of Economics, RAS (in Russ.)
11. Pokoyakova, G. M. (2006). Human capital in the Russian economy at the turn of the 20th and 21st centuries. Abakan: Publishing house of University of them. N.F. Katanova. 14-18 (in Russ.)
12. Chukhno, A.A., Yukhimenko, P.I., Leonenko, P.M. (2007). Modern economic theories: [textbook]. K.: Knowledge (in Ukr.).
13. Ilyinsky, I.V. (1996). Investing in the future: *Education in innovative reproduction*. St. Petersburg: Edition. SPbUEF. 25-30 (in Russ.)
14. Ilyinsky, I.V. (2003). Investments in the human capital of Russia: state, problems, prospects St. Petersburg: state University of Technology and Business. (in Russ.)
15. Ilchenko, I.N., Arustamyan, G.N. (2009). Importance of human capital in health promotion and disease prevention. *Preventive medicine*. № 2. 9–17 (in Russ.)
16. Grossman, M. (2000). The Human Capital Model. *Handbook of Health Economics*. Vol.ed. by A. J. Culver, J. P. Newhouse.
17. Babenko, A.I. (2004). Human capital in the aspect of socio-hygienic knowledge. Bull. SB RAMS. №2 (112) (in Russ.).
18. Howitt, P. Health (2014). Human capital and economic growth: a schumpeterian perspective [https://www.brown.edu/Departments/Economics/Faculty/Peter_Howitt/publication/ PAHO.pdf](https://www.brown.edu/Departments/Economics/Faculty/Peter_Howitt/publication/PAHO.pdf) (Accessed: 20.09.2019).
19. State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed: 20.09.2019).
20. Menon, R., Frogner, B. (2010). Main causes of high mortality in Ukraine. Kyiv: VERSO-04 (in Ukr.)
21. Shmakov D. I. (2003). Estimation of Economic Damage as a Result of Population Morality from Accidents, Poisonings and Injuries. *Collection of Scientific Papers of the Institute of National Economic Forecasting of the RAS*. Moscow: MAX Press. (in Russ.)
22. Ilynsky, I.V. (1992). The human capital of Russia at the turn of the XXI century. St. Petersburg: SPSUTD, 78 (in Russ.)
23. Polishchuk, E.A., Russian, R.A. (2015). Human capital and health capital: the problem of the interaction of categories. *Bulletin of the IzhSTU named after MT Kalashnikov*. № 3 (67). 31–33 (in Russ.)
24. Gorbenko, P.P. (2007). Human capital and health. *Medical records*. № 1, 81–82 (in Russ.)
25. Kundieieva, G.O., Rimarenko, M.K. (2014). Health in the context of economic theory development. *Bulletin of Zhytomyr State Technological University. Economic Sciences Series*. Vol. 3 (69), 139–142 (in Ukr.)

KUNDIEIEVA Halyna

Doctor of Economics Sciences,
Associate Professor, Associate Professor of
the Department of Economic Theory,
National University of Food Technologies,
Kyiv, Ukraine

SOLOMKA Olga

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Associate Professor of
the Department of Economic Theory
National University of Food Technologies,
Kyiv, Ukraine

HEALTH CAPITAL AS THE MAIN COMPONENT OF HUMAN CAPITAL IN MODERN CONDITIONS

Introduction. *In modern conditions, the concept of a human capital is a solid basis for the development of programs for the development of the education system, science, healthcare, and the distribution of labor resources. A human capital has become the main factor in the development of the society, the economy and the state as a whole, in the study of which it is important to know the origins and formation of the concept of "human capital".*

Purpose. *The aim of the work is to study the dynamic development of the concept of "human capital", a generalization of the considered concepts and designation of the place of health capital in the process of formation and reproduction of a human capital.*

Results. *In the study of the impact of a human capital on the development of the state, it is necessary to clarify some positions characterizing the most general boundaries of the phenomena under consideration and the peculiarity of the author's approach to their study. This applies to general ideas about the concept of a human capital, the nature of the methodology and methods of its development. The article explores various approaches to the interpretation and development of the concept of "human capital" in the context of the historical chronology of this economic category, gives an overview of the key definitions developed in the framework of various economic schools, directions and works of individual researchers. The authors examined the definition of the structure of a human capital and determined the distinctive features of health as a capital. It is proposed to use the methodology of analysis of the capital of education for the analysis of health capital: according to the classification by the criterion of a scale, general and specific health are distinguished. Using the classification of a health capital according to the criterion of the source of investments, investors are defined in the total health capital - the state and the individual himself and the specific health capital - the company (since the enterprise is primarily interested in the specific labor abilities of the individual). In order to identify the issues of the formation of an effective system for maintaining the health of citizens of Ukraine, the main socio-economic factors that directly affect the formation and development of a health capital have been considered and analyzed.*

Originality. *The authors specified the structure of a human capital - the allocation of a health capital, namely general and specific health. This refinement made it possible to determine the value of health not only for an individual, but also for enterprises and the state, which requires the implementation of a new approach to preserving and strengthening the health of the nation.*

Conclusion. *A variety of approaches to the study of the category of "human capital" makes it possible to explain the versatility of this concept and define it as the main element in the development of socio-economic relations at the present stage. The question arises about the relevance of teaching the subject "health economics" as a science of the limited resources of people's health and the choice of ways of its effective reproduction. Thanks to the health economy, a person as an economic entity is able to have systematic ideas about various aspects of ensuring a healthy life and the main economic problems associated with health.*

Keywords: *health capital, human capital, demographics, health economics.*

Одержано редакцією: 02.10.2019
Прийнято до публікації: 16.12.2019

УДК 620.92

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-163-171

РИЖЕНКО Наталія Василівна

магістрант кафедри економіки та міжнародних економічних відносин,
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1579-8874>
natalia_bobyr@ukr.net

ПРОЩАЛИКІНА Аліна Миколаївна

к.е.н., доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин,
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9867-2555>
alina1026@ukr.net

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БІОЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

Проведена оцінка сучасного стану розвитку вітчизняної біоенергетики, напрямків розвитку останньої на основі реалізації біоенергетичного потенціалу відходів аграрного виробництва. Здійснено прогнозування виробництва біоенергії в Україні при збереженні поточних тенденцій його зростання по порівняно з прогнозованими показниками Енергетичної стратегії України та визначено можливості досягнення запланованих показників. Визначено можливості та загрози розвитку біоенергетики в Україні.

Ключові слова: біоенергетика, біопаливо, біомаса, відновлювані джерела енергії, енергетична стратегія.

Постановка проблеми. Україна є залежною від імпорту енергоносіїв державою, що створює загрози її енергетичній безпеці. Разом з тим вона має значний потенціал виробництва біомаси, тому біоенергетика, з нашої точки зору є одним із стратегічних напрямків розвитку відновлюваної енергетики.

Практика більшості країн свідчить, що біоенергетика – це найбільш оптимальний, альтернативний шлях розвитку енергетичної бази країни, адже вона здатна розвиватись найшвидшими темпами порівняно з іншими видами ВДЕ. Цьому сприяють такі її властивості, як великий енергетичний потенціал і відновлюваний характер. Тому виробництво енергії з біомаси є одним з пріоритетних напрямків розвитку ВДЕ, який демонструє стійку динаміку розвитку і посідає чільне місце не тільки серед інших видів ВДЕ, а й займає помітну нішу в загальному енергобалансі більшості країн світу, в тому числі і України. Більше того, біоенергетика для України, на найближчу перспективу, має відіграти найважливішу роль серед всіх видів джерел енергії, адже її використання повинно дозволити замінити від 15 до 23 млн т у. п., одержуваного з традиційних джерел.

Розвиток біоенергетики обумовлюється її стратегічною направленістю та екологічною безпекою на планетарному рівні, в результаті чого існуючі програми розвитку біоенергетичного сектора повинні бути орієнтовані не тільки на досягнення короткострокових цілей, але і передбачати розвиток сектора в довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою розвитку біоенергетики займаються такі вчені, як Бобровська Н. В., Гелетука Г.Г., Железна Т.А., Кучерук П.П., Мироненко М. Ю., Олійник Є.М., Польова О. Л. та інші.

У той же час в наукових роботах недостатньо уваги приділено проблемам розробки концептуальних підходів та інструментів управління розвитком, що враховують специфіку біоенергетичного сектора та можливості її територіальної спеціалізації.

Метою дослідження є обґрунтування напрямків ефективного використання енергії біомаси для забезпечення сталого розвитку біоенергетики в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна, притримуючись незмінної світової тенденції розвитку «зеленої» енергетики, демонструє позитивну динаміку розвитку енергії з біомаси, однак темпи розвитку української біоенергетики ще істотно відстають від європейських. Незважаючи на значний стрибок у розвитку сонячної енергетики (так званий «сонячний бум»), біоенергетика не залишає свої лідерські позиції серед всіх джерел відновлювальної енергетики. За даними Державної служби статистики України, частка біоенергетики в альтернативній упродовж 2015-2017 рр. становила понад 80%, тоді як у 2010 р. – 57% [1]. Для порівняння, в окремих країнах ЄС частка біомаси від усіх відновлюваних джерел коливається від 30-40% (Люксембург, Кіпр, Ірландія) до 80-95% (Естонія, Латвія, Литва, Угорщина, Польща, Фінляндія). В середньому по Європейському Союзі енергія з біомаси складає більше ніж 70% від усієї енергії з відновлюваних джерел [2].

Україна володіє значним потенціалом біомаси, в залежності від врожайності основних сільськогосподарських культур він коливається в межах 27-37 млн т у.п. на рік, що становить 13-18% споживання первинних видів палива в Україні [3].

Так, за даними Біоенергетичної Асоціації України (БАУ), станом на 2017 рік економічно доцільний потенціал біомаси для виробництва енергії складав 20,9 млн т н.е. на рік (табл. 1) при зафіксовані потребі 11 млн т. н.е. на рік.

Таблиця 1

Біоенергетичний потенціал України в 2017 та 2050 рр.

Вид біомаси	Теоретичний потенціал, млн. т		Частка доступна для енергетики, %		Потенціал доступний для енергетики, млн. т н.е.	
	2017	2050	2017	2050	2017	2050
Солома зернових культур	35,6	52,7	30	30	3,65	5,48
Солома ріпаку	3,9	4,7	40	40	0,54	0,65
Кукурудза на зерно (стебла, стрижні)	32,1	45,5	40	40	2,45	3,48
Соняшник (стебла, корзинки)	23,2	21,2	40	40	1,33	1,22
Вторинні відходи с/г (лушпиння соняшнику)	2,4	1,9	100	74	0,99	0,5
Деревна біомаса (дрова, порубкові залишки, відходи деревообробки)	6,6	9,0	94	94	1,54	2,08
Деревна біомаса (сухостій, деревина з лісосмуг, обрізки)	8,8	8,8	44	41	1,01	1,03
Біодизель (з ріпаку)	-	-	-	-	0,31	0,19
Біостанол (з кукурудзи і цукрового буряку)	-	-	-	-	0,59	0,54
Біогаз (із відходів та побічної продукції АПК)	1,6	11,2	50	100	0,68	2,38
Біогаз (із органічної частини твердих побутових відходів ТПВ)	0,6	5,8	34	100	0,18	0,6
Біогаз (зі стічних вод – промислових та комунальних)	1,0	9,0	23	100	0,19	0,39
Енергетичні культури						
- верба, тополя, міскантус (1,5 млн га у 2016, 3 млн га у 2050)	11,5	51,8	100	90	4,88	19,74
- кукурудза на біогаз 0,5 млн га у 2016, 1 млн га у 2050	3,0	6,68	100	90	2,57	5,15
ВСЬОГО					20,91	43,42

Складено авторами на основі [4; 5].

Основними складовими потенціалу біоенергетики є відходи рослинництва – первинні агровідходи (загалом 8,96 млн т н.е. або 42,8 від загального потенціалу біомаси), що включають солому зернових і ріпаку, стебла кукурудзи, соняшнику і т.п. та енергетичні культури, культивування яких у промислових масштабах активно розвивається в країні останніми роками (загалом 7,5 млн т н.е. або 35,6% від загального потенціалу) [4].

Прогноз біоенергетичного потенціалу до 2050 р. показує, що він може збільшитися більше ніж удвічі порівняно з рівнем 2017 р. і досягти 43,4 млн т н.е. Загальна структура потенціалу залишиться незмінною, але очікується, що внесок енергетичних культур збільшиться, і буде складати 57% загального потенціалу, що дорівнює 24,89 млн т н.е., проти 35%, що дорівнює 7,5 млн т н.е. в 2017 році, тоді як частка відходів рослинництва зменшиться до 26% і становитиме 11,33 млн т н.е, проти 42%, що дорівнює 8,96 млн т н.е. в 2017 р. Прогноз ґрунтується на припущеннях про збільшення врожайності зернових культур та ріпаку в півтора рази, зростання обсягів валового виробництва основної продукції агропромислового комплексу в 1,5-2 рази, збільшення площ землі під культивування енергокультур у 2 рази та зростання їх врожайності в 1,5-2 рази.

Слід зазначити, що фактична частина потенціалу складається з біомаси сільськогосподарського походження, а перспективну частину складають енергетичні культури, які можуть бути отримані шляхом їх вирощування на вільних землях сільськогосподарського призначення. Відповідно статистичних даних, щороку в Україні не використовуються більше ніж 4 млн га угідь, землі яких можна застосувати для культивування енергокультур.

Нашу країну, як країну, що має значний потенціал розвитку біоенергетики, багато міжнародних експертів вважають «біоенергетичною житницею Європи». І не безпідставно. Це зумовлено трьома основними факторами, які сприяють успішному розвитку біоенергетичного сектору – величезні ресурси біомаси, зокрема за рахунок аграрного сектору (значні території вільних земель), особливостями клімату (сприятливими умовами) і наявністю робочої сили.

Однак, на сьогоднішній день енергію з біомаси використовують все ще досить обмежено. Так, за даними Державної служби статистики України, частка біомаси у валовому енергопостачанні становить лише 3,39%, тоді як має потенціал до забезпечення 18% енергетичних потреб країни (валовий потенціал біомаси, доступний для біоенергетики, зараз використовується лише на 11,6%) [1].

Для вироблення біоенергії в Україні кожного року використовують близько 3,6 млн т у.п./рік різних її видів, значну частку з яких складає біомаса з деревини. Менш продуктивно реалізовується біоенергетичний потенціал соломи злакових культур та ріпаку. Звідси можна зробити висновок, що наша країна має великий нереалізований біопотенціал, який полягає у використанні біомаси першого покоління – відходів від виробництва кукурудзи та соняшнику, соломи ріпаку та злакових культур, вторинні сільськогосподарські відходи, біомаси з деревини, кукурудзи та енергокультур, зокрема енергетичної верби та ін. Підкреслимо, що більшість з цих рослин вирощуються в Україні у великих промислових масштабах.

Отож враховуючи те, що в недалекому майбутньому біоенергетика має стати основним джерелом відновлюваної енергії, для досягнення такого результату необхідно використовувати нереалізований потенціал біомаси першого покоління, з якого в Україні найбільш перспективними джерелами вважаються енергокультури, продукція лісництва та рослинна продукція.

Україна має близько 4 млн га малородючих, малопродуктивних для виробництва, так званих маргінальних, земель, які не обробляються, адже вести на них традиційне сільське господарство не вигідно – вони не придатні для вирощування сільськогосподарських культур. На них можна отримувати значні обсяги одного з найперспективніших видів біомаси – біоенергетичних культур, які вирощуються для отримання енергії чи палива, і у

найближчому майбутньому створять конкуренцію газу та дизельному паливу (на землях кращої якості можна вирощувати кукурудзу на силос для біогазу, на гірших – вербу, міскантус, тополь, просо прутоподібне, соняшник, цукрове сорго, ріпак, сою та ін.).

Наразі, під культивування енергокультур використовують близько 4,8 тис га. Вирощують на цих землях переважно енергетичну вербу, міскантус і тополь, річна середня урожайність яких становить 20 т/га. Тоді як, у Фінляндії вирощують біоенергетичні культури на 8 тис га, в Британії і Данії – на 10 тис га, Німеччині – на 11 тис га, Швеції – 12 тис га, Польщі – на 13 тис га. Варто відзначити Італію в якій під культивування енергокультур відведено 57 тис га. Порівнюючи ці дані, видно, що галузь, пов'язана з вирощуванням енергокультур в Україні лише починає своє становлення, а тому знаходиться в зародковому стані – енергетичними культурами засаджено лише 4800 га, що в рази менше ніж в країнах ЄС. Але і це ще не все, в Європі до 2030 р. площу земель, доступних для культивування енергокультур планується збільшити до 26,2 млн га, тоді як в Україні прогнозують зростання до 1 млн га. [5].

Відповідно концепції БАУ, в Україні очікують швидкий розвиток вирощування енергокультур, адже загальна площа земель, доступних для їх культивування зростає до 2030 року в 250 разів і становитиме 1 млн га. Ці землі будуть розподілені для культивування найбільш перспективних енергокультурами в таких пропорціях: кукурудза – 50 %, верба – 25%, міскантус – 15%, тополя – 10% [5].

Виробництво біоенергетики і його частка в структурі енергоспоживання України щорічно зростає. За даними Міжнародного агентства з відновлюваної енергетики, в Україні протягом останніх чотирьох років, потужність встановлених на біомасі об'єктів зросла в 2,5 рази. Так, потужність об'єктів, що працюють на твердій біомасі (брикетах, трісці та ін.) зросла з 17,2 до 39 МВт. Протягом останніх п'яти років з нуля розпочалось виробництво українського біогазу: якщо в 2012 р. Україна взагалі не виробляла біогазу, то вже в 2017 р. загальна потужність встановлених біогазових установок досягла 20 МВт [2].

Згідно даних Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження, протягом 2015-2017 рр. введено основні виробничі потужності «чистої» енергії: в 2015 р. – 30 МВт, в 2016 р. – 120 МВт, в 2017 р. – 257 МВт [6].

Динаміка виробництва біоенергії в Україні наведена на рис. 1. На основі статистичних даних Енергетичних балансів (виробництво біопалива та відходів) за 2007-2017 рр. та попередніх даних Біоенергетичної асоціації України (БАУ) за 2018-2019 рр. здійснено прогноз розвитку виробництва на основі поточних тенденцій його зростання.

Рис. 1. Прогноз виробництва біоенергії в Україні до 2022 р., тис. т н.е.

Складено авторами на основі [1; 7].

Відповідно до отриманих результатів, прогностні значення виробництва біоенергії складатимуть: 2020 р. – 4857,2 тис т н.е., 2021 р. – 5187,5 тис т н.е., 2022 р. – 5517,9 тис т н.е. З наведених даних на рис. 1 з високою достовірністю (оскільки показник апроксимації дорівнює 92%), можна стверджувати, що темпи росту виробництва зберігатимуться й надалі. Рівняння регресії виробництва біоенергетики за 2007-2019 рр. вказує на те, що щорічний приріст буде відбуватися однозначно, однак через нерівномірний розвиток енергетичного сектору, виробництво біоенергії до 2022 р., порівняно з прогнозом, може змінитися, але не суттєво.

Згідно з Енергетичною стратегією України до 2025 року уряд ставить такі цілі – частка біоенергетики у валовому енергопостачанні повинна становити 6,8%, що у нафтовому еквіваленті дорівнює 6 млн т. (до 2030 р. – 8,8%, тобто 8 млн т н.е., до 2035 р. – до 11,5%, тобто 11 млн т н. е.) [8]. Для сектору біоенергетики це означатиме зростання виробництва з фактичних 4,5 млн т у.п. в 2019 році до 6 млн т у.п. в 2025 р., практично в два рази, що в свою чергу дозволить вийти на рівень виробництва вугілля (відносна частка якого за цей період повинна скоротитись).

Порівнюємо наш прогноз частки біоенергетики у загальному енергопостачанні України з планом Нової Енергетичної Стратегії (НЕС): якщо за прогнозом НЕС в 2025 р. частка становитиме 6 млн т н.е, то за нашими підрахунками вона вже в 2022 р. досягне значення 5,5 млн т н.е., а враховуючи тенденцію до зростання планові показники не тільки будуть виконані, а й перевиконані. Зауважимо, що окремо визначені цілі досягти 30% відновлюваного тепла, переважно з біомаси, у 2025 році і 40% відновлюваного тепла – у 2035 році [8]. Для виконання поставлених завдань необхідно 24 000 МВт загальних теплових потужностей, половину з яких має можливість забезпечити населення, іншу частину, близько 12 000 МВт – системи централізованого опалення та промисловість. Стратегія планує можливе розміщення на тепловому навантаженні систем централізованого опалення та промисловості, додатково електричних потужностей на 1780 МВт.

Однак разом з цим, існують і серйозні проблеми, бар'єри на шляху розвитку біоенергетики (недостатня законодавча база, відсутність податкових преференцій для сегмента біоенергетики, нерозвинена логістична інфраструктура виробництва і збуту біоенергоносіїв, загрози відміни «зеленого тарифу») без вирішення яких не можна говорити про стрімкий розвиток галузі.

Можливості та загрози розвитку біоенергетики в Україні узагальнено у табл. 1.

Отримані результати проведеного SWOT-аналізу дозволяють об'єктивно оцінити внутрішні сили і ресурсний потенціал біоенергетики для здійснення реалізації особливостей потенціалу наявних зовнішніх можливостей та протистояння різного роду загрозам, що постійно виникають у змінних ринкових умовах. Також у результаті комплексного обґрунтування слабких сторін виявляється система внутрішніх недоліків, що потребують негайного усунення або мінімізації.

Так, аналізуючи сектор «Переваги – Можливості», бачимо, що внаслідок значної енергетичної залежності економіки України від імпорту традиційних джерел енергії, стратегічно необхідним є розвиток національного виробництва біологічних палив на основі наявного високого економічно доцільного потенціалу біомаси. Зазначений процес забезпечить, в першу чергу, енергетичну незалежність країни. На основі створення сприятливого інвестиційного клімату відбудеться приток у аграрний сектор економіки інвестицій, що дозволить у майбутньому експортувати біопалива на європейський енергетичний ринок. Формування конкурентоспроможної біоенергетичної індустрії сприятиме зростанню рівня зайнятості населення, а також створяться реальні передумови зменшення накопичення відходів і покращення екологічної ситуації у регіонах та загалом по Україні.

Оцінка сектору «Переваги – Загрози» вказує на те, що процеси формування конкурентоспроможного національного виробництва біоенергії потребують розробки державної програми підтримки щодо нарощування темпів розвитку біоенергетичної

індустрії, припинення лобювання урядом традиційної енергетики у вигляді надання субсидій та зведення до мінімуму проблеми забезпечення продовольчої безпеки в Україні.

Таблиця 1

SWOT – аналіз використання енергії з біомаси в Україні

Переваги	Недоліки
<p>1. Поновлювальність ресурсів. Джерела біомаси, за умов їх відповідної раціональної експлуатації мають відновлюваний характер.</p> <p>2. Доступність ресурсів. Україна має доступний земельний фонд, сприятливі природно-кліматичні умови, великий щорічний обсяг біомаси сільського господарства, наявність непероблених відходів.</p> <p>3. Відносно низька вартість сировини, що по суті є відходами інших виробництв.</p> <p>4. Екологічність. Енергія з біомаси виділяє значно менше вуглекислого газу, ніж традиційні джерела енергії, не містить важких металів. Енергія з біомаси здатна зменшити кількість викидів парникових газів до 65%.</p> <p>5. Енергетична незалежність. Оскільки Україна недостатньо забезпечена запасами нафти та газу, вона вимушена купувати викопні джерела енергії в інших країн, що в свою чергу негативно впливає на бюджет країни. Використання ж енергії з біомаси зменшує потребу в викопному паливі для виробництва тепла, пари та електроенергії. Зниження енергетичної залежності від імпорту енергоносіїв тим самим сприятиме підвищенню безпеки поставок.</p> <p>6. Універсальність. Енергію з біомаси можна використовувати в різних формах. Різні продукти отримуються з різних видів органічних речовин. Біомасу можна використовувати для створення біодизеля, біопалива та газу метану. Біомаса може використовуватися як тепло безпосередньо, або використовувати її для отримання електроенергії.</p> <p>7. Методи отримання енергії з біомаси досить прості і без зайвих трудовитрат, вона може використовуватись і вироблятися без значних технологічних інвестицій, тому диверсифікуються суб'єкти виробництва, посилюється конкуренція.</p>	<p>1. Надмірна експлуатація природних ресурсів. Ліси вирубуються в такій кількості, що це завдає шкоди їх здатності виробляти інші екосистемні послуги та підтримувати біорізноманіття, як наслідок існує ризик збезліснення; проблема монокультурності – мононасаджень, які є виснажливими для ґрунту.</p> <p>2. Зміни в мікросередовищі ґрунту. Підготовка земель до культивування енергокультур – активне застосування пестицидів та гербіцидів – забруднює ґрунт і внутрішні води, що знищує місцеву флору і порушує природний баланс, впливаючи на розвиток цілих популяцій та утворюючи загрозу життєдіяльності фауни.</p> <p>3. Забруднення екосистеми. В процесі виробництва біоенергії вивільняється метановий та вуглекислий газ, викиди якого необхідно ретельно контролювати, постійно інвестуючи в очисне обладнання.</p> <p>4. Процес виробництва енергії з біомаси дорогий. Масове виробництво біомаси вимагає великої, дорогої іригаційної інфраструктури.</p> <p>5. Відсутні відпрацьовані технології збору, обробки та зберігання біомаси.</p> <p>6. Відносно невисока енергоефективність. Енергія біомаси відстає від викопного палива за енергоефективністю. Наприклад, етанол – продукт біоенергії, для того, щоб використовувати в двигунах згоряння потрібно поєднувати з бензином. Більше того, тривале використання етанолу вважається шкідливим для двигунів.</p>
Можливості	Загрози
<p>1. Зростаючий інтерес держави, суспільства та бізнесу до біоенергетичних технологій.</p> <p>2. Міжнародні програми підтримки проектів по заміненню традиційного палива.</p> <p>3. Модернізація комунальних систем теплопостачання.</p> <p>4. Енергетична безпека та незалежність держави та окремих регіонів.</p> <p>5. Конкурентоспроможність України на світовому ринку енергетики.</p> <p>6. Забезпечення населення стабільними й прибутковими робочими місцями, адже постійне відновлення ресурсів вимагає оброблення, як наслідок поліпшення якості і рівня життя населення.</p>	<p>1. Відсутність державних стандартів якості багатьох видів біопалива та екологічних вимог щодо його переробки.</p> <p>2. Традиційна нестабільність державної політики та законодавства.</p> <p>3. Недостатньо амбіційні цілі, встановлені в енергетичній стратегії України.</p> <p>4. Сильні «лобістські» можливості постачальників традиційного палива та виробництва з нього теплової енергії.</p> <p>5. Високі економічні та політичні ризики для інвестицій.</p> <p>6. Залежність обсягів та якості рослинної біомаси від погодних умов.</p> <p>7. Відміна «зеленого тарифу».</p>

Складено авторами на основі [4; 6; 7; 9; 10].

Дослідження сектору «Недоліки – Можливості» вказує, що становлення в Україні конкурентоспроможного виробництва біоенергії потрібно здійснювати на основі інноваційно-інвестиційного розвитку, що дозволить зменшити або припинити експорт рослинницької сировинної продукції для переробки на біопалива за кордоном та забезпечить раціональний процес використання енергоносіїв з доведенням показників енергомосткості національного виробництва до світового рівня.

Ретельний аналіз сектору «Недоліки – Загрози» дозволяє виявити основні ризики, пов'язані з низьким рівнем виробництва конкурентоспроможної агропромислової продукції, подальшим розвитком України у вигляді сировинного придатку ЄС та зростанням небезпеки використання родючих земель України для вирощування біомаси.

Узагальнення, здійснені у таблиці, підтверджують висновки про значний біоенергетичний потенціал вітчизняної економіки. Однак загрози його розвитку є більш суттєвими, що вимагає при проведенні державної політики заходів, спрямованих на їх усунення. Енергія з біомаси в майбутньому, безперечно, буде основним відновлювальним джерелом енергії в Україні, адже наша країна має всі необхідні ресурси для розвитку біоенергетики: як природні, так і людські. Це, своєю чергою, сприятиме енергонезалежності України, виконанню її міжнародних зобов'язань, оптимізації державного бюджету, надходженню інвестицій і найголовніше – захисту довкілля. Однак, незважаючи на деякий прогрес, Україні все ще не вистачає головного – достатньої підтримки з боку влади.

Тому реалізація наявного потенціалу біоенергетики досі стримується через слабку політичну підтримку та низку додаткових бар'єрів, які уповільнюють та ускладнюють успішний розвиток сектору. До них можна віднести недосконалість чинного законодавства за «зеленим» тарифом, недостатню увагу діючої Енергетичної стратегії до можливостей сектора, недостатньо дієві механізми стимулювання розвитку біоенергетики, нерозвинена інфраструктура, необхідна для забезпечення постійного постачання сировини, низький рівень розвитку галузей-постачальників устаткування, малий обсяг генерації кожного окремого об'єкта та ін.

Першочерговими заходами мають стати прискорена розробка і прийняття державою прозорої законодавчої бази і відповідних підзаконних актів, що стимулюватимуть розвиток національної відновлюваної енергетики, включаючи біоенергетику, і недискримінаційний доступ об'єктів ВДЕ до централізованих енергомереж. Необхідно вжити заходи для економічного стимулювання розвитку ВДЕ та біоенергетики:

- підтримувати ефективну політику ціноутворення на продукцію біоенергетики;
- впровадити систему податкових пільг та пільгового кредитування для виробників;
- розробити механізми прямої бюджетної підтримки інноваційних проектів в цій сфері.

Одним з найголовніших бар'єрів на шляху розвитку біоенергетики є недосконалість принципів тарифоутворення на енергію з біомаси. Нинішні тарифи на біоенергетику не конкурентні, а тому не забезпечують ефективне стимулювання її розвитку. Відповідно необхідно внести зміни до нормативно-правових актів, які забезпечать при розрахунку собівартості і тарифу на теплову енергію з біопалив облік всіх необхідних складових, зокрема: рівень рентабельності без цільової надбавки на рівні не менше 20%; застосування цільової надбавки, що враховує, у тому числі, витрати, необхідні для реконструкції та ремонту теплових мереж; застосування механізму прискореної амортизації обладнання; облік витрат на покриття банківського відсотку на обслуговування кредиту в комерційному банку.

Висновки. Україна належить до країн із високим біоенергетичним потенціалом, розвиток саме цього сектору – це точка росту української економіки, адже біомаса – це неймовірно універсальний вітчизняний енергетичний ресурс, який може сприяти більш безпечному, стійкому та економічно надійному майбутньому. Втім, на сьогоднішній день використання енергії з біомаси все ще досить обмежене. Тому перспективним, у цьому напрямку є, розробка заходів, для розвитку біоенергетичного потенціалу України та

пришвидшення виконання цілей Енергетичної стратегії України до 2035 року. Однак виконання запланованих показників можливе лише за умови усунення загроз розвитку біоенергетики.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з обґрунтуванням економічної ефективності використання різних видів біомаси при визначенні можливостей регіонального розвитку біоенергетики та визначенням інструментів державної підтримки біоенергетики в Україні.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 17.10.2019)
2. The International Renewable Energy Agency (IRENA). URL: <https://www.irena.org/publications> (дата звернення: 17.10.2019)
3. Бобровська Н. В. Сутність і особливості біоенергетичного потенціалу України. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*. 2013. Вип. 181, Ч. 3. С. 8-13.
4. Олійник Є., Антоненко В., Чаплигін С., Зубенко В. Підготовка та впровадження проектів заміщення природного газу біомасою при виробництві теплової енергії в Україні. Практичний посібник / За ред. Г. Гелетути. К.: «Поліграф плюс», 2016. 104 с.
5. Гелетути Г.Г., Железна Т.А., Драгнев С.В. *Аналіз бар'єрів для виробництва енергії з агробіомаси в Україні*. Аналітична записка БАУ № 21 від 5 квітня 2019 р. URL: <http://www.uabio.org/activity/uabio-analytics/3889-position-paper-uabio-21> (дата звернення: 15.10.2019)
6. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України. URL: <https://saee.gov.ua/uk/content/energy-efficiency> (дата звернення: 02.10.2019)
7. Біоенергетика асоціація України. URL: <http://www.uabio.org/activity/uabio-analytics> (дата звернення: 04.10.2019)
8. Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність». Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 серпня 2017 р. № 605-р. URL: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245234085 (дата звернення: 30.09.2019)
9. Правдюк Н. Л., Томчук О. В. Формування ринку біоенергетики в Україні та його інформаційно-аналітичне забезпечення. *Економіка АПК*. 2018. № 5. С. 51-62. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2018_5_8 (дата звернення: 17.10.2019)
10. European Biomass Industry Association. URL: <https://www.eubia.org/cms/library/reports/> (дата звернення: 19.10.2019)

References

1. The official website of the State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> (in Ukr.)
2. The International Renewable Energy Agency (IRENA). Retrieved from <https://www.irena.org/publications> (in Eng)
3. Bobrovskaya N.V. (2013). The essence and features of bioenergy potential of Ukraine. *Scientific Bulletin of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*. Vol. 181, Part 3. PP. 8-13. (in Ukr.)
4. Oliynyk E., Antonenko V., Chaplygin S., Zubenko V. (2016). *Preparation and implementation of projects for substitution of natural gas with biomass in the production of thermal energy in Ukraine. Practical Guide* / Ed. G. Geletuhi. K.: Polygraph Plus.
5. Geletukha G.G., Zhelezna T.A., Dragnev S.V. (2019). Analysis of barriers to agribiom energy production in Ukraine. BAU analytical note №21, 5 April. URL: <http://www.uabio.org/activity/uabio-analytics/3889-position-paper-uabio-21> (in Ukr)
6. The official website of State Agency for Energy Efficiency and Energy Saving of Ukraine. URL: <https://saee.gov.ua/uk/content/energy-efficiency> (in Ukr)
7. The official website of the Bioenergy Association of Ukraine. Retrieved from <http://uabio.org> (in Ukr.)

8. Ukraine's energy strategy for the period up to 2035 "Security, energy efficiency, competitiveness". Decree of the Cabinet of Ministers of August 18, 2017 №605-p. URL: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245234085 (in Ukr)
9. Pravdiuk, N. L., & Tomchuk, O. V. (2018) Formation of the Bioenergy Market in Ukraine and its Information and Energy Support. *Economy of the AIC*, 5, 51-62 (in Ukr.)
10. European Biomass Industry Association. URL: <https://www.eubia.org/cms/library/reports/> (in Eng).

Ryzhenko Nataliya

Magistrate of the Economics and International
Economic Relations Department,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

Proschalykina Alina

Ph.D., Assistant Professor,
Assistant Professor of the Department of Economics
and International Economic Relations,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

BIENERGY DEVELOPMENT TRENDS IN UKRAINE

Introduction. *World and national experience in using renewable energy sources confirms that at the present stage of development, an independent sector of the agricultural economy is being intensively formed - bioenergy, which assumes the production of solid, liquid, gaseous fuels on the basis of biomass processing, including agricultural wastes; thermal and electrical energy; environmentally friendly biofertilizer. A positive aspect of the use of biomass is its almost annual renewal and availability in the main regions of agricultural production. The importance of waste from the agricultural sector in the energy sector is confirmed by comparing its bioenergy potential with the volume of consumption by the industry of petroleum products, electricity and natural gas.*

Purpose. *The purpose of the study is to substantiate the directions of efficient use of biomass energy for ensuring the sustainable development of bioenergy in Ukraine.*

Results. *The forecasting of bioenergy production in Ukraine is maintained while maintaining the current trends of its growth compared to the forecasted indicators of the Energy Strategy of Ukraine and the possibilities of achieving the planned indicators are determined. Possibilities and threats of bioenergy development in Ukraine are identified. The threats to the development of bioenergy in Ukraine are significant, which requires measures to eliminate them in the conduct of state policy. The priority should be to accelerate the development and adoption by the state of a transparent legislative framework and relevant by-laws that will promote the development of national renewable energy, including bioenergy, and the non-discriminatory access of RES facilities to centralized grids. Measures should be taken to stimulate the economic development of RES and bioenergy: maintain an effective pricing policy for bioenergy products; introduce a system of tax breaks and preferential credits for producers; develop direct budget support mechanisms for innovative projects in this area.*

Originality. *The advantages and disadvantages, opportunities and threats of the development of the bioeconomy in Ukraine are determined. The forecast of bioenergy production in Ukraine is made and the possibilities of achieving the planned indicators of the Energy Strategy of Ukraine are substantiated.*

Conclusion. *Bioenergy resources should be used efficiently through the use of environmentally sound, technically feasible, economically feasible and socially acceptable measures. This is the scientific concept of energy saving in agroindustrial complex, for the implementation of which the investment and technical policy, the system of government management should be aimed.*

Keywords: *bioenergy, biofuels, biomass, renewable energy, energy strategy.*

Одержано редакцією: 29.09.2019
Прийнято до публікації: 02.12.2019

УДК 339.562:338.43 (045)

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-172-190

СЕГЕДА Сергій Андрійович

к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку та оподаткування,

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,

м. Вінниця, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6179-564X>

sehedas@gmail.com

ТЕНДЕНЦІЇ ТА СТРУКТУРА ІМПОРТУ АГРАРНО-ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ

Наукову статтю присвячено виявленню основних тенденцій, особливостей та масштабів імпорту аграрно-продовольчої продукції в Україну. Здійснено аналіз динаміки вартості витрат закупівлі по імпорту аграрно-продовольчої продукції та визначено її місце в структурі імпорту по економіці в цілому за період 2001-2018 рр. Установлено, що вартість витрат на закупівлю по імпорту аграрно-продовольчої продукції за досліджуваний період зросла з 1,1 млрд. дол. США до 5,1 млрд. дол. США. Досліджено динаміку та структуру імпорту аграрно-продовольчої продукції за товарними групами I-IV відповідно УКЗЕТ України. Установлено, що у структурі витрат на закупівлю по імпорту аграрно-продовольчої продукції найбільшу частку становить товарна група IV – готові харчові продукти (46,3%) з сумою 2,3 млрд. дол. США. Виявлено, що найбільшими темпами зростали витрати по імпорту продукції товарної групи II – продукти рослинного походження (у 5,7 разу) та групи I – живі тварини та продукти тваринного походження (у 5 разів). Встановлено, що у структурі вартості витрат на закупівлю по імпорту продукції товарної групи I – живі тварини та продукція тваринництва найбільша частка належить п.03 – риба і ракоподібні (59,86%), що за досліджуваний період підвищилась на 17,2 в.п., а вартість імпорту зросла у 7 разів. Досліджено, що в структурі вартості витрат на закупівлю по імпорту продукції товарної групи II – продукти рослинного походження у 2018 році найбільша частка належить до п.08 – їстівні плоди й горіхи (34,4%) та п.12 – насіння і плоди олійних культур (26,0%), при цьому збільшення вартості їх закупівлі відбулось відповідно у 8,2 та у 11,8 разу. Встановлено, що приріст вартості витрат на закупівлю по імпорту продукції п.10 – зернові культури становив 3,8 разу при їх частці у структурі продукції рослинництва 12,5%. При цьому основна сума витрачається на закупівлю насіння кукурудзи.

Ключові слова: імпорт, експорт, аграрно-продовольча продукція, аграрний сектор, товарна структура, сировинна спрямованість, зовнішня торгівля, додана вартість.

Постановка проблеми. Україна за УКТЗЕД щорічно імпортує понад 20 груп товарів за близько сотні товарних позицій, з яких чотири групи (I-IV) з 24 позицій становить аграрно-продовольча продукція. При цьому сальдо зовнішньоторговельної діяльності в цілому було мінусовим (-9,6 млрд. дол. США), в продукції аграрного сектору – плюсовим (+13,6 млрд. дол. США) [1]. За період 2001-2018 рр. загальна вартість імпорту зросла з 15,8 млрд. дол. США до 57,2 млрд. дол. США, або у 3,6 разу, при цьому щороку з мінусовим сальдо. Закупівля по імпорту продукції аграрного сектору зросла з 1,1 до 5,1 млрд. дол. США, або у 4,5 разу, з плюсовим сальдо щорічно [1]. Темпи нарощування вартості імпорту за роками були різні. Найбільші показники загальної вартості імпорту за досліджуваний період спостерігались у 2008 і 2012 роках – відповідно по 85,5 і 84,7 млрд. дол. США з мінусовим сальдо 18,6 і 15,8 млрд. дол. США. Вартість закупівлі по імпорту за роками аграрно-продовольчих товарів була нестабільною з найбільшою сумою у 2012 і 2013 роках, що становила відповідно по 7,5 та 8,0 млрд. дол. США з плюсовим сальдо щорічно. Отже, простежується тенденція до нарощування закупівлі по імпорту продукції аграрного сектору. Переважання імпорту над експортом є суттєвим недоліком зовнішньоторговельної діяльності, що не тільки спричиняє нераціональне використання валютних надходжень, а й зниження вартості національного потенціалу країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стану та тенденцій імпорту аграрно-продовольчою продукцією стали предметом дослідження багатьох українських

вчених. Серед них варто зазначити публікації Головачової О.С. [2], Залізнюк В.П. [3], Зіновчук Т.О. [4], Мазаракі А.А. [5], Мельник Т.М. і Пугачевської К.С. [6], Іванової Л.С. [7], Іллюши С.Н. та Герасімової О.А. [8], Карасьової Н.А. [9], Кваші С.М., Власова В.І., Кривенка Н.В. та Духницького Б.В. [10], Краснодєд Т.Л. [11], Олефіра В.К. [12], Сегеди С.А. [13] та інших. Проте більшість публікацій присвячені проблемі імпортозалежності національної економіки. На нашу думку, зазначені праці не повною мірою висвітлюють проблему стосовно аграрно-продовольчої продукції.

Метою статті було проаналізувати динаміку вартості витрат закупівлі по імпорту аграрно-продовольчої продукції та визначити її місце в структурі імпорту по економіці в цілому за період 2001-2018 рр. та розробити пропозиції щодо збільшення внутрішнього виробництва.

Викладення основного матеріалу дослідження. Зростаючі обсяги витрат на закупівлю по імпорту аграрно-продовольчої продукції зумовлюють необхідність поглибленого аналізу в динаміці як в цілому так і за товарною структурою за товарними групами I-IV та за окремою їх номенклатурою, що включає чотири групи товарів:

I – живі тварини та продукція тваринництва за 5-ма позиціями (п. 1-5);

II – продукція рослинного походження за 9-ма позиціями (п. 6-14);

III – жири та олії тваринного або рослинного походження за однією позицією (п. 15);

IV – готові харчові продукти за 9 позиціями (п. 16-24).

Серед означених товарних груп найбільші за вартістю обсяги імпорту належать готовим харчовим продуктам. Їх вартість зросла з 0,6 до 2,3 млрд. дол. США, або майже у чотири рази (табл. 1). В окремі періоди суми були значно більшими. У період 2011-2015 років вартість імпорту готових харчових продуктів перевищувала 2,6 млрд. дол. США. В структурі вартості імпорту аграрно-продовольчої продукції харчові продукти займають найбільшу частку, хоча порівняно з 2001-2005 рр. спостерігається тенденція до її зниження з 52,46% до 46,27% у 2018 році. При цьому сальдо з мінусового стало плюсовим.

Друге місце за вартістю імпорту займає товарна група II – продукти рослинного походження, частка яких підвищилась за досліджуваний період з 23,64% до 30,27%. За роками вартість імпорту є нестабільною, з найбільшими обсягами у 2011-2015 роках, що по відношенню до 2001р. зросли у 5,7 разу, проте в останні роки темпи приросту витрат на імпорт продукції рослинництва дещо уповільнились.

Вартість імпорту продукції товарної групи I – живі тварини та продукти тваринництва зросла з 182,5 млн. дол. США у 2001 р. до 918,0 млн. дол. США – у 2018 році, або у 5 разів. Частка цієї групи продукції у структурі імпорту за роками змінювалась і зросла з 16,2% до 18,2% у 2018р., мінусове сальдо в останні три роки змінилось на плюсове і становило 293,1 млн. дол. США.

Найменша вартість імпорту аграрно-продовольчої продукції відноситься до товарної групи III – жири та олії тваринного і рослинного походження. Їх обсяги спочатку нарощувались, досягнувши у 2006-2010 рр. 0,4 млрд. дол. США з часткою 8,3% у вартості аграрно-продовольчої продукції після чого спостерігається тенденція до деякого зменшення імпорту за сумою та за часткою в сумі вартості імпорту аграрно-продовольчої продукції.

Ця група продуктів є результатом промислової переробки тваринницької і рослинницької продукції. Використовується не тільки в якості харчових продуктів, а й слугує технологічним компонентом чи консервантом при виготовленні готових до споживання харчових продуктів різноманітного асортименту.

Наведена динаміка товарної структури імпорту аграрно-продовольчої продукції свідчить про її суттєву величину, що в окремі роки перевищувала 10%, до того ж за роками має певні видозмінення з тенденцією до нарощування за окремими групами продуктів.

Зростання імпорту на думку С.М. Кваші, В.І. Власова, Н.В. Кривенка, Б.В. Духницького викликане, по-перше, постачанням на український ринок продукції, яку неможливо виробляти в Україні із-за природно-кліматичних умов; по-друге, потребою насичення ринку продовольчими товарами значно ширшого асортименту та цінового

діапазону; по-третє, кількісним незадоволенням зростаючої купівельної спроможності населення України [10, с.11].

Вважаємо, що для населення України важливим є досягнення рівня самозабезпеченості аграрно-продуктовими товарами, виробництво яких є традиційними в Україні, де наявні сприятливі природно-кліматичні умови. Імпорт таких продуктів може бути допустимим внаслідок невідповідності природно-кліматичних умов потребам рослин, що зумовлюють неможливість їх виробництва (наприклад, цитрусових, інших екзотичних продуктів) та природних катаклізмів, що призводять до недобору урожаю сільськогосподарських культур.

Таблиця 1

Динаміка товарної структури імпорту аграрно-продовольчої продукції

Показники	2001	У середньому за рік:			2016	2017	2018
		2001-2005	2006-2010	2011-2015			
Продукція аграрного сектору – всього (групи I-IV)							
Сума, млн. дол. США	1125,5	1801,1	4886,8	6289,9	3891,1	4299,3	5051,5
У % до 2001р	100,0	160,0	434,2	558,8	345,7	382,0	448,8
Сальдо (+/-), млн. дол.	698,4	1143,4	3370,8	9479,8	11390,7	13464,1	13561,3
Товарна група I – живі тварини, продукти тваринного походження							
Сума, млн. дол. США	182,5	265,7	1126,3	1255,3	626,3	731,5	918,0
Частка в сумі імпорту аграрно-продовольчої продукції, %	16,22	14,75	23,05	19,96	16,10	17,03	18,17
У % до 2001р	100,00	145,59	617,15	687,84	343,18	400,82	503,01
Сальдо (+/-), млн. дол.	272,0	281,9	-464,8	-291,5	148,7	377,5	293,1
Товарна група II – продукти рослинного походження							
Сума, млн. дол. США	266,1	445,5	1163,7	2006,2	1284,8	1368,0	1529,2
Частка в сумі імпорту аграрно-продовольчої продукції, %	23,64	24,73	23,81	31,90	33,02	31,86	30,27
У % до 2001р	100,00	167,42	437,32	753,93	482,83	514,19	574,60
Сальдо (+/-), млн. дол.	427,2	632,8	2489,4	6054,3	6808,9	7848,4	8357,3
Товарна група III – жири та олії тваринного або рослинного походження							
Сума, млн. дол. США	86,5	132,0	403,6	352,6	246,0	266,6	267,4
Частка в сумі імпорту аграрно-продовольчої продукції, %	7,69	7,33	8,26	5,60	6,32	6,21	5,29
У % до 2001р	100,00	152,60	466,59	407,51	284,39	308,21	309,13
Сальдо (+/-), млн. дол.	139,0	319,9	1406,1	3293,1	3717,0	4339,1	4229,2
Товарна група IV – готові харчові продукти							
Сума, млн. дол. США	590,4	957,9	2193,0	2675,9	1734,0	1933,2	2340,9
Частка в сумі імпорту аграрно-продовольчої продукції, %	52,46	53,18	44,88	42,54	44,56	45,02	46,27
У % до 2001р	100,00	162,25	371,44	453,24	293,70	327,44	395,87
Сальдо, (+/-)	-139,7	-91,1	-59,6	423,7	716,1	894,1	681,6

Джерело: розраховано за даними [14]

Значна витрата коштів на закупівлю по імпорту аграрно-продовольчих товарів стримує розвиток вітчизняного аграрного виробництва, по-перше: із-за скорочення робочих місць, що спонукає витіснення з сільського господарства і суміжних галузей економіки найбільш продуктивної робочої сили; по-друге, провокує недовиробництво важливіших видів аграрно-продуктових товарів, а отже, призводить до звуження структури виробництва і, як наслідок, стагнація розвитку аграрної сфери, відтік трудових ресурсів, низький рівень життя, неспокій у суспільстві, збіднення виробничого потенціалу в Україні.

Окремі економісти вважають, що поширення імпорту у внутрішньому споживанні

“відбувається унаслідок несприятливого інвестиційного клімату та недосконалої системи захисту вітчизняних товаровиробників” [12, с. 91].

Зважаючи на важливе значення і суттєві витрати на закупівлю по імпорту аграрно-продовольчої продукції, наявні можливості її нарощування в Україні й забезпечення потреб внутрішнього ринку власне виробленою в Україні продукцією є необхідність дослідити динаміку вартості витрат по імпорту безпосередньо всередині кожної товарної групи продуктів за окремими позиціями.

У 2018 році статистична звітність зовнішньої торгівлі по товарній групі продуктів I – живі тварини та продукція тваринництва представлена 5 позиціями: 01 – живі тварини; 02 – м'ясо і субпродукти харчові; 03 – риба і рибопродукти; 04 – молоко і молочні продукти, яйця; 05 – продукти тваринного походження.

Вартість імпорту товарної групи I – живі тварини, продукти тваринного походження за досліджуваний період зросла з 182,5 до 918,0 млн. дол. США, або у 5,0 разів (табл. 2). При цьому її частка у вартості імпорту аграрно-продовольчої продукції підвищилась з 16,22% до 18,17%, або на 1,95 в.п. Чітка тенденція до зростання вартості імпорту простежується з 2004 року з 0,3, досягнувши у 2008 році, 1,7 млрд. дол. США у період 2009-2011 років – дещо зменшується, потім два роки (2012, 2013) знову зростає, надалі з 2014 року спостерігається зменшення вартості імпорту.

Таблиця 2

**Динаміка структури імпорту продукції товарної групи
II – продукти рослинного походження**

Показники	2001	У середньому за рік			2016	2017	2018
		2001-2005	2006-2010	2011-2015			
п.01 – живі тварини							
Сума, млн.дол.США	7,0	18,1	63,3	84,6	58,0	57,4	71,8
Частка у гр. I, %	3,84	6,81	5,62	6,74	9,26	7,85	7,82
У % до 2001р	100,00	258,57	904,29	1208,57	828,57	820,00	1025,71
Сальдо (+/-), млн.дол.США	-5,2	-13,7	-57,5	-70,5	-27,2	-11,7	-26,0
п.02 – м'ясо та їстівні субпродукти							
Сума, млн.дол.США	75,1	97,6	439,1	394,3	80,8	112,0	167,7
Частка у гр. I, %	41,15	36,73	38,99	31,43	12,90	15,31	18,27
У % до 2001р	100,00	129,96	584,69	525,03	107,59	149,13	223,30
Сальдо (+/-), млн.дол.США	84,2	91,2	-362,6	-77,1	307,0	419,3	478,5
п.03 – риба і ракоподібні							
Сума, млн.дол.США	77,9	112,5	492,5	582,0	409,9	455,4	549,5
Частка у гр. II, %	42,68	42,30	43,72	46,36	65,45	62,26	59,86
У % до 2001р	100,00	144,42	632,22	747,11	526,19	584,60	705,39
Сальдо (+/-), млн.дол.США	-54,8	-99,2	-477,6	-562,2	-392,2	-429,0	-524,6
п.04 – молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед							
Сума, млн.дол.США	22,0	36,7	118,6	175,0	59,5	84,9	106,5
Частка у гр. II, %	12,05	13,81	10,53	13,94	9,50	11,61	11,60
У % до 2001р	100,00	129,25	115,53	85,35	111,08	130,59	133,81
Сальдо (+/-), млн.дол.США	243,6	295,4	437,1	418,9	271,0	409,5	374,8
п.05 – інші продукти тваринного походження							
Сума, млн.дол.США	0,5	2,7	12,8	19,4	18,1	21,8	22,5
Частка у гр. II, %	0,27	1,02	1,14	1,55	2,89	2,98	2,45
У % до 2001р	100,00	195,47	102,16	114,09	98,91	120,44	103,21
Сальдо (+/-), млн.дол.США	4,2	6,5	-4,2	-7,8	-9,3	-10,6	-9,6

Джерело: розраховано за даними [14]

Відхилення максимального рівня вартості імпорту досліджуваної товарної групи (2013р.) від мінімального (2002р.) становило 13 разів, а її найвища частка у структурі аграрно-продовольчої продукції досягла 26,4% у 2008 р., найнижча – 8,7% у 2003р. У період

2006-2015 років сальдо по товарній групі І – живі тварини, продукти тваринного походження було мінусовим. В останні три роки сальдо було плюсовим, що свідчить про деякі зрушення у використанні наявних можливостей забезпечення внутрішнього ринку власною продукцією та зменшення витрат на її закупівлю по імпорту.

Вартість закупівлі пункту 01 – живі тварини за роками була різною. Проте спостерігається чітка тенденція до збільшення вартості до 2013 року, після чого прослідковується деякий спад. Максимальний обсяг вартості імпорту припадає на 2013 рік, що досяг 112,6 млн. дол. США. Найбільша частка в структурі товарної групи І – живі тварини, продукти тваринного походження була в 2015 році – 10,89%. При цьому сальдо всі роки було мінусовим.

Детальне дослідження структури імпорту пункту 01 показало перевалювання в ній племінних тварин. Таким чином, Україна за валютні кошти закуповує наукоємну продукцію. В той же час витрачені валютні кошти могли б бути направлені на розвиток вітчизняної племінної науки.

Спостерігаються значні витрати на закупівлю по імпорту п. 02 – м'ясо і їстівні субпродукти, вартість якого становила у 2018 р 167,7 млн. дол. США та зросла порівняно з 2001р. у 2,2 разу. При цьому частина імпорту м'яса та їстівних субпродуктів у розглядуваній групі товарних продуктів знизилась з 41,15% у 2001р. до 18,27% у 2018 р. За роками простежується нарощування вартості імпорту, але з різними темпами приросту. Найбільша сума витрат валюти на закупівлю по імпорту м'яса та їстівних субпродуктів була у 2008 р. і становила 843,6 млн. дол. США з часткою 49,6%. Відношення максимального рівня до мінімального (2002р.) становило майже 24 рази. Значні суми витрат по імпорту м'яса та їстівних субпродуктів спостерігаються у 2012 і 2013 роках, вартість яких досягла відповідно 722 і 618,9 млн. дол. США з часткою 42,0% і 33,4%. З 2014 року простежується тенденція до зниження вартості закупівлі по імпорту м'яса і субпродуктів при нарощуванні його експорту, що є певним позитивом у зовнішньоторговельній діяльності та мотиваційним чинником для національних товаровиробників, що має спонукати їх до збільшення виробництва продукції тваринництва.

У структурі вартості імпорту продуктів товарної групи І – живі тварини, продукти тваринного походження найбільшу частку у 2018 р. становить п. 03 – риба і рибопродукти – 59,86% вартістю 549,5 млн. дол. США, що зросла з 77,9 млн. дол. США (2001 р.), або у 7 разів, а її частка підвищилась на 17,2 в.п. Вартість закупівлі риби і рибопродуктів по імпорту за роками була різною як і її частка у досліджуваній групі продуктів. Але чітко прослідковується тенденція збільшення вартості до 2013 року, після чого спостерігається деякий спад. Максимальний обсяг вартості імпорту припадає на 2013 рік, що досяг 831 млн. дол. США з часткою 52,9%, а по відношенню до мінімального рівня становив 11,7 разу. При цьому сальдо всі роки було мінусовим.

Не дивлячись на значні суми витрат на закупівлю по імпорту риби і рибопродуктів її споживання населенням становить лише 10-14 кг на одну особу або 70% від рекомендованих Всесвітньою організацією здоров'я – 20 кг [15, с. 43], $\frac{3}{4}$ якої має становити морська риба [16]. В ЄС цей показник сягає близько 27 кг, у Норвегії – 67 кг, Португалії – 62 кг, Японії – 58 кг, Китаї – 48 кг [16].

Отже попит споживачів щодо риби і рибопродуктів незабезпечений, причому спостерігається його зростання, що викликає нагальну потребу активізувати розвиток національного рибного господарства та нарощувати вилов риби у морських водах. Це сприяло б зменшенню витрат на її закупівлю по імпорту. Тим більше, що Україна має значні площі водойм, придатні для вирощування риби і за наявністю водного фонду посідає одне з перших місць в Європі, отже має великі можливості для розвитку аквакультури [17, с.12]. До того ж риба як продукт містить цінні для здоров'я людини компоненти, що сприяють покращенню здоров'я та подовженню життя.

Вартість імпорту п.04 – молоко, молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед становила у 2018 році 106,5 млн. дол. США з часткою у досліджуваній групі продукції 22,1%

та плюсовим сальдо на суму 374,8 млн. дол. США. За роками імпорту молока і молокопродуктів була різна як за вартістю так і за часткою. Найменша вартість імпорту цієї позиції продуктів була у 2001 році на суму 22 млн. дол. США і часткою 12,1%, після чого спостерігається тенденція нарощування імпорту з різними темпами приросту до 2013 року, вартість якого досягла 262,8 млн. дол. США з часткою 14,2% та плюсовим сальдо у сумі 428,7 млн. дол. США. Відношення максимального рівня імпорту до мінімального становить 11,9 разів. З 2014 р. вартість імпорту продуктів цієї позиції зменшується з деяким зростанням у 2018 р.

Вартість імпорту п.05 – інші продукти тваринного походження протягом 2001-2018 рр. має стійку тенденцію до збільшення – від 0,5 до 22,5 млн.дол.США. Сальдо з 2007 року стає від’ємним і в 2018 році склало 9,6 млн.дол.США. В структурі цього пункту від 8 до 13% займає спермопродукція биків для штучного осіменіння тварин. Вартість продукції коливається від 1,0 до 3,0 млн.дол.США в залежності від року. Тобто, в Україну за валютні кошти ввозиться значна кількість наукоємної продукції. В такий спосіб Україна продовжує підтримувати розвиток зарубіжної науки та ігнорувати вітчизняної.

Дослідження зовнішньоторговельних операцій з продукцією групи I – живі тварини, продукція тваринництва засвідчило, що Україна витрачає значні валютні кошти на придбання тих товарів, виробництво яких або присутнє або в змозі організувати в середині країни. Вартість закупівлі по імпорту товарної групи II – продукти рослинного походження становила у 2018р. 1,5 млрд. дол. США, або 30,27% у вартості імпорту аграрно-продовольчої продукції, зростання витрат валюти порівняно з 2001 р. становило 5,7 разу. Плюсове сальдо було у всі роки, за винятком 2003 року (табл. 3).

Активність нарощування закупівлі по імпорту цієї групи продуктів за роками була різною, особливо проявилась у період 2008-2014 рр., у наступні роки дещо уповільнилась, найбільшої величини досягнувши у 2013р – на суму 2,6 млрд. дол. США з часткою 32,4% у вартості імпорту аграрно-продовольчої продукції і плюсовим сальдо у сумі 6,2 млрд. дол. США. З 2014 року імпорту продукції рослинництва дещо уповільнюється, проте з 2016 року знову зростає і у 2018 року по відношенню до 2017 року приріст становить 11,8%.

Значні обсяги витрат на імпорту продукції рослинництва, не дивлячись на позитивне сальдо, зумовлюють необхідність поглибленого аналізу за їх структурою та в динаміці.

У групі імпорту продукції рослинництва протягом 2001-2018 рр. постійне негативне сальдо спостерігається по п.06 – живі дерева та інші рослини. Найбільша вартість імпорту 153,6 млн. дол. США була в 2012 році, потім спостерігається помітне зменшення вартості до 34 млн. дол. США в 2018 році. В структурі п.06 – живі дерева та інші рослини найбільшу вагу займають “Живі рослини”, “Зрізані квітки та пуп’янки” і “Цибулини, бульби, кореневища”. Тобто, імпортується та продукція, яку в змозі виробляти і реалізовувати в Україні.

Найбільше збільшилась вартість імпорту овочів п.07 (у 16,2 разу) з 4,7 (2001 р.) до 106,0 млн. дол. США (2018 р.). Найвища вартість імпорту овочів була у 2013 р. і становила 175,4 млн. дол. США з відношенням до мінімального рівня (2001 р.) 37,3 разу. Якщо у 2001-2007, 2009 роках сальдо було плюсовим, то у наступні роки мінусовим, за винятком 2017-2018 рр.

Темпи нарощування вартості імпорту овочів за роками були досить різними, в окремі роки спостерігалось їх зниження, що визначається великою залежністю галузі овочівництва від природно-кліматичних особливостей, рівня розвитку тепличного господарства та доходів домогосподарств.

Значні витрати на імпорту овочів свіжих, що мають тенденцію до зростання зумовлені підвищенням попиту при незадовільному розвитку овочівництва і особливо тепличного господарства. За інформацією Людмили Налбат – комерційного директора Торгового дому “Калинівка-преміум” в Україні у 2018 році площа скляних теплиць займає всього 280 га, та близько 8000 га плівкових теплиць фермерського і присадибного типу [18]. Розвиток тепличного господарства в Україні практично призупинився. Більшість тепличних

комбінатів має застарілі технології, що ускладнює конкуренцію із зарубіжними фірмами.

Таблиця 3

**Динаміка структури імпорту продукції товарної групи
II – продукти рослинного походження**

Показники	2001	У середньому за рік			2016	2017	2018
		2001-2005	2006-2010	2011-2015			
п.06 – Живі рослини							
Сума, млн.дол.США	7,6	16,7	69,8	103,4	22,4	27,2	34,0
Частка у гр. II, %	2,9	3,7	6,0	5,2	1,7	2,0	2,2
У % до 2001р	100,0	219,7	918,4	1360,5	294,7	357,9	447,4
Сальдо (+/-), млн.дол.США	-7,4	-16,4	-68,1	-101,4	-18,7	-23,2	-29,5
п.07 – Овочі							
Сума, млн.дол.США	4,7	7,2	70,6	136,0	81,6	76,0	106,2
Частка у гр. II, %	1,8	1,6	6,1	6,8	6,4	5,6	6,9
У % до 2001р	100,0	153,2	1502,1	2893,6	1736,1	1617,0	2259,6
Сальдо (+/-), млн.дол.США	17,4	19,9	33,0	-14,1	71,0	159,3	129,5
п.08 – Їстівні плоди та горіхи							
Сума, млн.дол.США	64,1	51,9	501,8	683,7	476,2	477,2	526,5
Частка у гр. II, %	24,1	21,4	43,1	34,1	37,1	34,9	34,4
У % до 2001р	100,0	95,5	783,0	1066,6	742,9	744,5	821,4
Сальдо (+/-), млн.дол.США	-45,9	-43,6	-331,7	-512,2	-328,0	-281,9	-298,0
п.09 – Кава, чай							
Сума, млн.дол.США	59,9	75,8	185,0	281,4	187,8	194,1	209,0
Частка у гр. II, %	22,5	17,0	15,9	14,0	14,6	14,2	13,7
У % до 2001р	100,0	126,5	308,8	469,8	313,5	324,0	348,9
Сальдо (+/-), млн.дол.США	-59,0	-74,1	-178,3	-268,8	-173,6	-180,5	-196,9
п.10 – Зернові культури							
Сума, млн.дол.США	50,2	164,3	107,3	259,4	148,8	176,7	191,1
Частка у гр. II, %	18,9	36,9	9,2	12,9	11,6	12,9	12,5
У % до 2001р	100,0	327,3	213,7	516,7	296,4	352,0	380,7
Сальдо (+/-), млн.дол.США	433,5	657,8	2261,6	5654,7	5925,1	6324,9	7049,6
п.11 – Продукція борошномельно-круп'яної промисловості							
Сума, млн.дол.США	37,1	28,6	39,7	28,6	22,2	32,2	34,3
Частка у гр. II, %	13,9	6,7	3,4	1,2	1,7	2,4	2,2
У % до 2001р	100,0	77,1	107,0	77,1	59,8	86,8	92,5
Сальдо (+/-), млн.дол.США	-24,4	-8,0	50,7	90,5	116,6	149,8	141,6
п.12 – Насіння і плоди олійних культур							
Сума, млн.дол.США	33,8	44,8	154,8	312,3	315,9	358,3	397,4
Частка у гр. II, %	12,7	10,1	13,4	15,6	24,6	26,2	26,0
У % до 2001р	100,0	132,5	458,0	924,0	934,6	1060,1	1175,7
Сальдо (+/-), млн.дол.США	120,1	108,0	752,3	1367,0	1219,1	1701,7	1556,7

Джерело: розраховано за даними [14]

Вартість 1 га теплиць із застосуванням новітніх технологій (при традиційній технології вирощування) перевищує 1,5 млн. євро, а при застосуванні LED-технологій (вирощування світлокультури) – до 3 млн. євро (без урахування будівництва (модернізації) інженерних мереж [18].

Розвиток тепличного господарства потребує лобювання та допомоги держави і державного захисту, а саме: введення квот і обмежень на імпорт овочевої продукції, інвестування будівництва теплиць за новітньою технологією, повернення пільгової системи оподаткування ПДВ товаровиробників (введення пільгової ставки, впровадження програми кредитування операційної діяльності товаровиробників під «розумні» відсотки, здійснення ефективності боротьби з контрафактною продукцією) [18].

Активний розвиток тепличного господарства досить можливість задіяти працю

багатьох безробітних співвітчизників, посилити позиції на внутрішньому ринку, обмежити залежність внутрішнього ринку від імпорту овочів, які можливо виробляти в Україні та знизити витрати по їх імпорту. При цьому варто інвестувати розвиток овочесховищ для довготривалого зберігання овочів відкритого ґрунту, їх фасування, пакування, маркування для забезпечення попиту споживачів у свіжій продукції в міжсезонний період. Природно-кліматичні умови України є досить сприятливими для культивування найрізноманітніших видів овочевих культур, чим необхідно скористатись з найбільшою віддачею.

У групі імпорту продукції рослинництва п.08 – їстівні плоди та горіхи займають найбільшу частку (34,4%) вартістю 526,5 млн. дол. США і мінусовим сальдо – 298 млн. дол. США. За досліджуваний період спостерігається тенденція до збільшення вартості закупівлі по імпорту горіхів у 8,2 разу. За роками темпи нарощування їх вартості були різними, з найбільшою сумою у 2012 році – 1,1 млрд. дол. США та часткою – 46,5% з відношенням до мінімального рівня (2001р.) – 17,6 разу. У наступному 2013 році вартість імпорту різко зменшилась – у понад 3 рази і дещо стабілізувалась на рівні 470 млн. дол. США, починаючи з 2014 року.

Частка імпорту їстівних плодів і горіхів у групі рослинницької продукції за роками була досить різною і звісно залежала від загальної вартості імпорту продукції рослинництва в цілому. Збільшення витрат на закупівлю по імпорту їстівних плодів і горіхів у 8,2 разу та збільшення за цей період їх експорту у 12,6 разу свідчить про нарощування попиту на ці продукти як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках, що потребує активного розвитку садівництва та урізноманітнення видової його структури за породами, видами і сортами для забезпечення зростаючих потреб споживачів, насичення внутрішнього продовольчого ринку продукцією власного виробництва та зменшення витрат валюти на їх імпорт.

Нарощування вартості імпорту п.08 – їстівні плоди та горіхи при мінусовому сальдо зумовлено незадовільним розвитком інфраструктури з новітніми технологіями щодо сортування, фасування, переробки, довготривалого зберігання та виготовлення широкого асортименту готових до споживання фруктових консервів, соків, джемів та інших продуктів.

Суттєво зросли за досліджуваний період витрати валюти на закупівлю по імпорту п.09 – кава, чай, прянощі – з 0,9 млн. дол. США до 12 млн. дол. США (у 13 разів), хоча в структурі аграрно-продовольчої продукції їх частка підвищилась лише на 0,02 в.п. і становила у 2018 році – 0,07%, у структурі товарної групи II – продукти рослинного походження – 0,12%, тобто їх частка знизилась порівняно з 2001 роком на 0,01 в.п. За роками спостерігались спади і підйоми витрат валюти на закупівлю цих продуктів, проте закономірність у тому, що за періодами ці витрати зростають.

Особливістю імпорту продукції п.09 – кава, чай, прянощі є те, що в Україні “відсутнє власне вирощування зазначених культур у зв’язку з невідповідними природно-кліматичними умовами” [19, с. 60.]. Нарощування вартості валюти на закупівлю товарів за п.09 – кава, чай, прянощі можна пояснити уподобанням споживачів, зростанням попиту на якісну продукцію та підвищення ціни, що зумовлюється різними причинами, у тому числі мінливістю природно-кліматичних умов, що впливають на урожайність, соціально-економічними трансформаціями та змінами курсів валют [19, с. 61.].

Значні кошти на імпорт витрачаються по п.10 – зернові культури, вартість яких зросла з 50,2 млн. дол. США (2001р.) до 191,1 млн. дол. США (2018р.), або у 3,8 разу. При цьому частка вартості витрат на закупівлю по імпорту зернових культур у вартості продукції рослинного походження знизилась відповідно з 18,9% до 12,5%, хоча за роками мала різні відхилення від мінімального рівня, як і загальна сума вартості імпорту. Найбільша сума витрат на імпорт по цій позиції була у 2003 році, що становила 522,5 млн. дол. США та відрізнялась від мінімального рівня (2002р.) більш ніж у 21 разу. В останні роки темпи імпорту продукції по п.10 – зернові культури уповільнились, проте уже у 2017 зросли до 176,7 млн. дол. США, у 2018р. – до 191,1 млн. дол. США. При цьому сальдо впродовж досліджуваного періоду було плюсовим.

Дослідження показали, що в імпорті зернових культур найбільшу питому вагу займає

насіннєвий матеріал. Так, у 2018 році із 191,1 млн. дол. США імпорту зернових культур 146,9 млн. дол. США, або 76,87% становила вартість насіннєвого матеріалу. Причому частка насіннєвого матеріалу кукурудзи в насінні зернових культур займає 96,39% (141,60 млн. дол. США) і 99,23% в структурі імпорту кукурудзи загалом.

Таким чином, в імпорті зернових культур домінує вартість насіннєвого матеріалу (сорти, гібриди). Даний факт свідчить про те, що Україна через імпорт насіннєвої продукції фінансує розвиток зарубіжної науки, виробництва і реалізації насіння. В той же час вказані суми валютних коштів Україна могла б направляти на розвиток власної науки зі створення, вирощування, промислової доробки і реалізації вітчизняного насіння, що сприяло б мультиплікативному ефекту розвитку галузі та національної економіки загалом.

Найвища вартість імпорту п.11 – продукція борошномельно-круп'яної промисловості мала місце в 2007 році – 71,1 млн. дол. США. Потім спостерігається стабілізація вартості імпорту продукції на рівні 28-30 млн. дол. США щороку. З 2008 року спостерігається значне збільшення позитивного сальдо в зовнішньоторговельній діяльності з продукцією борошномельно-круп'яної промисловості. Незважаючи на такі позитивні тенденції в структурі імпорту цієї групи продукції з 2011 року простежується щорічне від'ємне сальдо з купівлею клейковини пшеничної. Вартість імпорту в 2018 році склала 2,8 млн. дол. США.

Друге місце у групі імпорту продукції рослинництва за вартістю займає п.12 – насіння та плоди олійних культур. У 2018 році сума їх імпорту становила 397,4 млн. дол. США, з часткою 26,2% та позитивним сальдо у сумі 1,56 млрд. дол. США. За досліджуваний період вартість імпорту цієї позиції збільшилась з 33,8 до 394,5 млн. дол. США, або у 11,68 разу. Частка при цьому зросла з 12,7% до 26,0% або майже вдвічі – на 13,5 в.п. Найбільша вартість імпорту п 12 – насіння і плоди олійних культур була у 2013 році з перевагою максимального рівня до мінімального (2002 р.) 12,8 разу. В останні роки спостерігається деяка стабілізація вартості імпорту насіння і плодів олійних культур, що зумовлено в основному суттєвим зниженням ціни імпорту, зокрема, на соєві боби і насіння ріпаку при нарощуванні їх обсягів (табл. 4).

Таблиця 4

Імпорт насіння олійних культур

Показник	Рік					Відхилення	
	2011	2015	2016	2017	2018	2018р. до 2011р.	
						+/-	%
Насіння соняшнику							
Обсяг імпорту, тис. тонн	13,3	14,0	24,2	24,8	29,9	16,6	224,81
Сума, млн. дол. США	108,5	113,2	206,1	230,3	258,3	149,8	238,06
Ціна 1 т імпорту, дол. США	8162,07	8068,42	8504,66	9274,40	8642,97	480,90	105,89
Перевищення (зменшення) ціни імпорту над ціною експорту, дол.	7552,90	7630,17	8120,01	8868,38	8162,03	609,13	108,06
Сосві боби							
Обсяг імпорту, тис. тонн	2,1	4,0	5,2	9,8	5,3	3,2	252,38
Сума, млн. дол. США	2,1	5,2	4,9	5,8	3,9	1,8	185,71
Ціна 1 т імпорту, дол. США	995,78	1311,45	937,58	591,35	727,63	-268,15	73,07
Перевищення (зменшення) ціни імпорту над ціною експорту, дол.	568,22	944,52	577,34	221,71	356,72	-211,50	62,78
Насіння ріпаку							
Обсяг імпорту, тис. тон	3,1	2,0	5,6	6,5	9,8	6,7	316,13
Сума, млн. дол. США	32,3	19,6	22,8	32,3	32,4	0,1	100,31
Ціна 1 т імпорту, дол. США	10309,81	9516,25	4075,67	4988,10	3323,22	-6986,59	32,23
Перевищення (зменшення) ціни імпорту над ціною експорту, дол.	9685,96	9118,95	3680,82	4575,43	2909,02	-6776,94	30,03

Джерело: розраховано за даними [1; 14].

Дослідження динаміки імпорту насіння і плодів олійних культур свідчить про те, що

ціна імпорту в десятки разів перевищує експортну ціну продукції. Даний факт говорить про те, що Україна на свою територію завозить насіннєву продукцію. Варто зазначити, що селекцією олійних культур в Україні займаються такі науково-дослідні установи як “Інституту олійних культур” (м.Запоріжжя), “Інститут рослинництва ім. В.Я. Юр’єва” (м.Харків), Національний центр насіннєзнавства та сортовивчення “Селекційно-генетичний інститут” (м.Одеса). Відповідно, на нашу думку, витрачені валютні кошти на імпорт насіння олійних культур варто було б виділити на розвиток вітчизняної селекції, на будівництво нових заводів із новітніми технологіями обробки насіння, його очистки, сушіння, фасування, маркування та ін.

Окрему групу імпорту становлять жири та олії тваринного або рослинного походження. Сума вартості їх імпорту у 2018 р. становила 267,4 млн. дол. США з часткою до загального обсягу імпорту аграрно-продовольчої продукції 5,3%. Сальдо становило 4,2 млрд. дол. США (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка структури імпорту продукції товарної групи III – жири та олії тваринного або рослинного походження

Показники	2001	У середньому за рік			2016	2017	2018
		2001-2005	2006-2010	2011-2015			
п.15 – Жири та олії тваринного або рослинного походження							
Сума, млн.дол.США	86,5	132,0	403,6	352,5	246,0	266,6	267,4
Частка у прод. АПК, %	7,69	7,33	8,26	5,60	6,32	6,21	5,29
У % до 2001р	100,00	152,60	466,59	407,51	284,39	308,21	309,13
Сальдо (+/-), млн.дол.	139,0	319,9	1406,1	3293,1	3717,0	4339,1	4229,2

Джерело: розраховано за даними [14]

За досліджуваний період обсяги імпорту зросли у 3,1 разу, з відношенням максимального рівня (2008 р. – 612,9 млн. дол. США) до мінімального – 7,1 разу. Нарощування вартості імпорту цієї групи продуктів було неоднозначним за роками, більш-менш стабільними були 2010-2013 роки з подальшим зменшенням вартості імпорту при щорічно плюсовому сальдо. Україна імпортує масло вершкове та інші молочні жири, обсяги яких зменшуються.

В структурі імпорту товарної групи III. 15 – жири та олії тваринного та рослинного походження більшу половину вартості валюти використовують на закупівлю по імпорту пальмової олії, за роками обсяги закупівлі якої були різними як за сумою вартості, так і за кількістю продукції та її ціною. В останні роки обсяги зросли, перевищивши середньорічний рівень за 2011-2015 років на 21,31%.

Пальмову олію використовують виробники у молочній та кондитерській галузях для здешевлення вихідної продукції, незважаючи на те, що є ризики її впливу на здоров'я людей. В Європі існує заборона на використання пальмової олії в молочних продуктах. Спроба ввести заборону на використання пальмової олії в Україні не пройшла. Країна продовжує невмотивовано імпортувати велику кількість продовольчих товарів, які могла б виготовляти самостійно. Відповідно, було б значно краще, якби спрямувати валютні надходження від реалізації аграрно-продовольчих товарів на розвиток молочного скотарства і забезпечити харчові продукти від фальсифікату та покращити їх якість. Натомість збільшення обсягів пальмової олії підвищує ризики збільшення фальсифікату молочної і кондитерської продукції на внутрішньому аграрно-продовольчому ринку.

Імпорт товарної групи IV – готові харчові продукти представлений наступними 9-тю позиціями: продукти з м'яса і риби – п.16; цукор і кондитерські вироби з цукру – п.17; какао та продукти з нього – п.18; готові продукти із зерна – п.19; продукти переробки овочів – п.20; різні харчові продукти – п.21; алкогольні і безалкогольні напої – п.22; залишки і відходи харчової промисловості – п.23; тютюн та його промислові замінники – п.24.

Вартість імпорту готових харчових продуктів у 2018 році становила 2,3 млрд. дол. США і збільшилась порівняно з 2001 роком майже у 4 рази. За досліджуваний період темпи приросту вартості імпорту харчових продуктів були різними, але чітко простежується їх підвищення до 2013 року. Найбільшої величини вартість імпорту харчових продуктів набула у 2013 році – і становила 3,2 млрд. дол. США з відхиленням від мінімального рівня (590,4 млн. США – 2001 р.) майже у 5,4 рази. З 2014 року вартість імпорту зменшується, але у 2018 році його сума зросла порівняно з 2017 роком на 20,9 %, тобто якоїсь стабілізації у зменшенні закупівлі харчових продуктів по імпорту не простежується (табл. 6).

Таблиця 6

**Динаміка імпорту продуктів товарної групи IV –
готові харчові продукти за їх структурою**

Показники	2001	У середньому за рік			2016	2017	2018
		2001-2005	2006-2010	2011-2015			
п. 16 – продукти з м'яса, риби							
Сума, млн. дол. США	24,4	43,6	118,2	112,6	61,7	82,1	97,3
Частка в групі IV, %	4,13	4,55	5,39	4,21	3,56	4,25	4,16
У % до 2001р	100,00	178,69	484,43	461,48	252,87	336,48	398,77
Сальдо (+/-), млн.дол.	-10,4	-23,6	-81,1	-72,0	-47,4	-66,1	-75,5
п.17 – цукор і кондитерські вироби з цукру							
Сума, млн. дол. США	132,7	150,4	89,9	99,3	56,2	47,6	67,1
Частка в групі IV, %	22,48	15,70	4,10	3,71	3,24	2,46	2,87
У % до 2001р	100,00	113,34	67,75	74,83	42,35	35,87	50,57
Сальдо (+/-), млн.дол.	-46,8	-25,1	71,2	132,5	295,8	369,7	299,8
п.18 – какао та продукти з нього							
Сума, млн. дол. США	77,7	129,8	312,0	390,9	217,1	236,2	306,7
Частка в групі IV, %	13,16	13,55	14,23	14,61	12,52	12,22	13,12
У % до 2001р	100,00	167,05	401,54	503,09	279,41	303,99	394,72
Сальдо (+/-), млн.дол.	22,4	34,5	129,3	86,2	-54,9	-52,5	-102,6
п. 19 – готові продукти із зерна							
Сума, млн. дол. США	11,3	28,8	112,0	161,2	88,4	117,8	153,6
Частка в групі IV, %	1,91	3,01	5,11	6,02	5,10	6,09	6,57
У % до 2001р	100,00	254,87	991,15	1426,55	782,30	1042,48	1359,29
Сальдо (+/-), млн.дол.	17,1	28,8	85,3	196,2	124,1	178,6	114,7
п.20 – продукти переробки овочів							
Сума, млн. дол. США	27,9	55,0	235,4	237,6	110,8	142,4	181,3
Частка в групі IV, %	4,73	5,74	10,73	8,88	6,39	7,37	7,76
У % до 2001р	100,00	197,13	843,73	851,61	397,13	510,39	649,82
Сальдо (+/-), млн.дол.	6,3	18,8	-47,6	-49,9	29,5	34,1	9,0
п. 21 – різні харчові продукти							
Сума, млн. дол. США	84,2	161,3	447,3	541,9	328,4	363,9	407,5
Частка в групі IV, %	14,26	16,84	20,40	20,25	18,94	18,82	17,44
У % до 2001р	100,00	191,57	531,24	643,59	390,02	432,19	484,97
Сальдо (+/-), млн.дол.	-71,8	-111,3	-359,3	-354,2	-228,2	-248,3	-275,5
п.22 – алкогольні і безалкогольні напої та оцет							
Сума, млн. дол. США	38,0	75,8	252,9	449,7	289,5	372,8	489,7
Частка в групі IV, %	6,44	7,91	11,53	16,81	16,70	19,28	20,95
У % до 2001р	100,00	199,47	665,53	1183,42	761,84	981,05	1288,68
Сальдо (+/-), млн.дол.	34,5	125,9	230,2	-136,7	-125,7	-163,6	-259,9

Джерело: розраховано за даними [14].

Характерним для імпорту харчових продуктів є зміна мінусового сальдо періоду 2001-2010 рр. (за винятком окремих років) на плюсове. Великі обсяги витрат на імпорт харчових продуктів при мінусовому сальдо свідчать про незабезпеченість внутрішнього ринку

необхідними харчовими продуктами власного виробництва, що зумовлює необхідність їх закупівлі на зовнішніх ринках, зважаючи на зростаючий попит споживачів.

Значна сума валюти витрачається на закупівлю продуктів з м'яса і риби – п.16. У 2018 році вартість їх закупівлі по імпорту становила 97,3 млн. дол. США, або зросла майже в 4 рази порівняно з 2001 роком. Найбільші витрати були у 2008 році і становили 169,4 млн. дол. США.

Імпорт цукру і кондитерських виробів з цукру – п.17 характеризується зменшенням витрат на їх закупівлю за роками досліджуваного періоду з 132,7 млн. дол. США до 67,1 млн. дол. США у 2018 році, або майже вдвічі, хоча в окремі роки вартість імпорту досягла значних сум. А саме, у 2003 витрати валюти на закупівлю цукру і кондитерських виробів із цукру становила 338,8 млн. дол. США з часткою 30,8% у структурі імпорту вартості харчових продуктів. Найменші витрати валюти були у 2006 році і становили 30,1 млн. дол. США. Відношення максимального рівня витрат до мінімального становило 11,3 рази. Сальдо було мінусовим у 2001, 2003 і 2010 роках.

Отже, незважаючи на великий виробничий досвід та наявні можливості власного цукробурякового виробництва забезпечувати потреби споживачів у цукрі і цукристих продуктів, Україна все ж витрачає значні кошти на їх закупівлю по імпорту. Доцільніше було б спрямувати іноземну валюту на розвиток власного виробництва цукру, цукристих продуктів, кондитерських виробів та збільшувати експорт готової цукровмісної продукції, підвищуючи її частку в структурі готових харчових продуктів та збільшуючи валютні надходження.

Вагома величина валюти витрачається на закупівлю по імпорту какао та продуктів з нього – п.18. У 2018р. її сума становила 306,7 млн. дол. США, або 13,1% у структурі імпорту харчових продуктів. При цьому вартість імпорту какао та продуктів з нього зросла у 3,9 рази порівняно з 2001 роком при майже стабільній частці у структурі харчових продуктів, відхилення якої за роками становило в межах 1-1,5 в.п. Нарощування вартості імпорту різними темпами характерна для 2001-2011 рр., найбільша сума яких була у 2011 році і становила 491,8 млн. дол. США або 6,3 рази по відношенню до мінімального рівня 2001 р. (77,7 млн. дол. США). Після цього витрати по імпорту зменшуються за роками різними темпами.

Значна сума валюти витрачається на закупівлю виробів з хлібних злаків – п.19. У 2018 році вартість їх закупівлі по імпорту становила 153,6 млн. дол. США, або зросла в 13,6 рази порівняно з 2001 роком. Факт імпорту готових виробів з хлібних злаків є досить дивним зважаючи на наявність власного виробництва як зернової сировини так готової продукції з неї.

Значне місце у структурі вартості імпорту готових харчових продуктів займає п.21 – різні харчові продукти. Вартість їх закупівлі у 2018 році становила 407,5 млн. дол. США, або зросла по відношенню до 2001р. у 4,8 рази. За роками спостерігаються різні обсяги вартості імпорту різних харчових продуктів, найбільша їх сума була у 2013р., досягнувши 654,1 млн. дол. США з часткою у структурі харчових продуктів 20,6%. Відношення максимальних обсягів закупівлі до мінімального рівня (2001р – 84,2 млн. дол. США) становило 7,8 рази. Після чого простежується зменшення вартості імпорту і його частки, проте не призупинено і з 2017 року знову вартість імпорту знову збільшилась. При цьому щорічно сальдо є мінусовим.

Значна сума валюти витрачається на закупівлю напоїв алкогольних і безалкогольних – п.22. У 2018 році вартість їх закупівлі по імпорту становила 489,7 млн. дол. США, або зросла у 12,9 рази порівняно з 2001 роком. Найбільші витрати були у 2013 році і становили 572,8 млн. дол. США. Відношення максимального рівня витрат на закупівлю алкогольних і безалкогольних напоїв до мінімального становило 15,1 рази. Частка витрат валюти на їх закупівлю у структурі харчових продуктів підвищилась з 6,4% до 20,9%, або на 14,5 в.п. Якщо у 2001-2010 роках сальдо було плюсовим, то з 2011 року воно стає мінусовим, тобто витрати по імпорту перевищують надходження по експорту продукції, загальна сума яких

становить 1,2 млрд. дол. США

Валютні кошти також витрачаються на закупівлю залишків та відходів харчової промисловості – п.23. У 2018 році вартість їх закупівлі по імпорту становила 216,2 млн.дол.США, або зросла у 6 разів порівняно з 2001 роком. Найбільші витрати були у 2013 році і становила 285,8 млн.дол.США. В структурі імпорту залишків та відходів найбільшу частку займають продукти для годівлі тварин та борошно, крупи і гранули з м'яса або риби. Сальдо протягом аналізованого періоду постійно було додатнім.

Найбільша вартість імпорту припадає на тютюн і промислові замітники тютюну – п.24. У 2018 році витрати по цій позиції становили 417,9 млн. дол. США, що збільшились порівняно з 2001 роком у 2,6 разу. При цьому їх частка у структурі харчових продуктів порівняно з 2001 роком знизилась з 26,8% до 17,9%, або на 8,9 в.п. Максимальна вартість закупівлі по імпорту тютюну та промислових заміників тютюну припадає на 2012 рік і становить 507,6 млн. дол. США, а по відношенню до мінімального рівня – 3,2 разу. При цьому сальдо щорічно було мінусовим, сума якого за досліджуваний період становила 3,1 млрд. дол. США.

За 2011-2017 рр. було закуплено по імпорту тютюнової сировини за кількістю 298,9 тис. тонн на суму 1974,3 млн. дол. США, у тому числі у 2016-2017 рр. відповідно 88,2 тис. т на суму 533,5 млн. дол. США за ціною нижчою на 3,1% порівняно з середньорічною ціною за попередній період. Водночас за цей період було закуплено сигарет, цигарок з вмістом тютюну 30,8 тис. т на суму 555,3 млн. дол. США, у тому числі у 2016-2017 рр. відповідно 6,2 тис. тонн на суму 123 млн. дол. США за ціною вищою ніж за попередній період на 12%. При цьому ціна закупівлі сигарет і цигарок з вмістом тютюну була вищою, ніж їх ціна по експорту у 2,2 разу, її зниження у 2016-2017 рр. становило 32,1% порівняно з 2011-2015 роками [14].

Було б доцільним відродити власне тютюнництво ніж витрачати валюту на закупівлю по імпорту тютюну та його промислових заміників зростання їх цін при стабільному попиту.

Готові харчові продукти, що нині закуповуються, майже всі виробляються в Україні, або можуть вироблятися. За інформацією Державної фіскальної служби у 2018 році плюсове сальдо мали такі групи п.17 – цукор і кондитерські вироби з цукру (300 млн. дол. США), п.19 – готові продукти із зерна (114,7 млн. дол. США), п.23 – залишки і відходи харчової промисловості (1008,8 млн. дол. США). Решта товарів групи “Харчові продукти” має мінусове сальдо. Зокрема п.16 – продукти з м'яса і риби (-75,5 млн. дол. США), п.18 – какао та продукти з нього (-102,6 млн. дол. США); п.20 – продукти переробки овочів (-9,0 млн. дол. США); п.21 – різні харчові продукти (-275,5 млн. дол. США); п.22 – алкогольні і безалкогольні напої (-259,9 млн. дол. США); п. 24 – тютюн та його промислові замітники (-19,2 млн. дол. США).

Наведені групи готових харчових продуктів вироблялись і виробляються в Україні. Отже імпорт цих продуктів зумовлений причинами кон'юнктурного характеру: спадом виробництва або стагнацією, із-за відсутності інвестицій у трудомісткі галузі, що практично призвело до низького рівня конкурентоспроможності (зменшення виробництва, високої собівартості, незадовільної якості продукції, вузький їх асортимент, особливо кондитерських виробів та перероблених продуктів овочів і фруктів.

Допустимо може бути імпорт продуктів, що в Україні не виробляються (цитрусових, бананів, окремих сортів горіхів), або виробляються недостатньо (наприклад риби, рибопродуктів).

Для зменшення втрат валюти на закупівлю по імпорту готових харчових продуктів необхідно перш за все підвищити конкурентоспроможність власне виробленої продукції, для чого слід підвищувати рівень якості, і безпечності сільськогосподарської продукції за рахунок розширення органічного землеробства. Це дасть можливість зменшити витрати валюти на закупівлю по імпорту мінеральних добрив і засобів захисту рослин і ґрунтів, що мінімізуються в результаті впровадження науково-обґрунтованих сівозмін та застосування

органічних добрив;

Знизити частку закупівлі сировини по імпорту та ввести заборону на продукцію генетично модифікованих компонентів та пальмову олію;

Організувати власні виробничі потужності з поглибленої переробки сільськогосподарської продукції і проміжної продукції з метою використання в промисловості виготовлення широкого асортименту готових до споживання продовольчих продуктів з власної сировини з більшою доданою вартістю. До того ж, це по-перше, призведе до промислового збереження виробленої продукції і уникнення її втрат за умови її перевиробництва, по-друге, зменшення ажіотажу при недовиробництві продукції, що викликані несприятливими природно-кліматичними умовами її виробництва та отримання темпів підвищення ринкової ціни. Отже буде забезпечено потребу споживачів у конкурентоспроможній продукції. При цьому архіважливим є актуалізація наукових досліджень у сфері нових технологій промислового зберігання і глибокої переробки і доробки виробленої продукції (сушки, заморозки, охолодження і т.д.), поглиблення економічних взаємовідносин у напрямі підвищення мотиваційності виробничих колективів при виготовленні кінцевих товарних продуктів з більшою доданою вартістю.

Необхідно зосередити зусилля на концентрації ресурсів і інвестуванні галузей харчової промисловості, зокрема: плодоовочеконсервної, що має базуватись на переробці вітчизняної сировини – плодів, ягід, овочевої продукції і виробництві різних видів і асортименту консервів, соків, джемів. Особливу увагу необхідно приділяти виробництву дитячих консервів і соків. До того ж найціннішим для здоров'я людини є споживання тієї продукції, що вирощена безпосередньо в природному середовищі проживання.

Природно-кліматичні умови України, їх зональні особливості й відмінності, сприятливі вирощуванню багатьох видів сільськогосподарських культур, продукція яких має різне господарське призначення: для споживання у свіжому і переробленому вигляді; для виготовлення товарів широкого повсякденного вжитку багатого асортименту й номенклатури, виробництва біоенергетичних ресурсів з відновлювальної сировини (альтернативних видів палива – біогазу, біоетанолу, біодизелю), виготовлення лікарських препаратів з натуральної сировини вітчизняного виробництва.

Інвестування у розвиток консервної промисловості сприятиме активізації не тільки її функціонування, а й розвитку садівництва, ягідництва, овочівництва, розширення їх видової структури нарощуванню обсягів кінцевої продукції з більшою доданою вартістю, формуванню експортних ресурсів та зменшенні витрат і коштів на імпорт цих видів продукції, заповнення внутрішнього ринку безпечною якісною продукцією власного виробництва. До того ж розвиток переробних галузей промисловості сприятиме утилізації всієї виробленої продукції, зведенню до мінімуму втрат продукції при зберіганні і транспортуванні; використанню нестандартної продукції та проміжних продуктів переробки для господарських цілей – відгодівлі худоби, вторинній переробці й виробництва біоенергетичних ресурсів з відновлюваної сировини.

Активізація зовнішньоторговельної діяльності є мотиваційним чинником нарощування обсягів виробництва продукції, підвищення її якісних характеристик і конкурентоспроможності, розширення організаційних і господарських зв'язків, пізнання, освоєння і впровадження новітніх технологічних процесів з виробництва інтелектуалізованих систем машин і механізмів як важливіших чинників зміцнення виробничого потенціалу та розвитку національної економіки.

Висновки. Дослідженнями встановлено, що зовнішньоекономічна діяльність у сфері аграрного виробництва здійснюється за такими напрямками:

- закупівля по імпорту аграрно-продовольчої продукції, власне виробництво якої не забезпечує зростаючих потреб споживачів за кількістю, якістю, видовою номенклатурою, асортиментом, розфасовкою та ціною;
- закупівля по імпорту аграрно-продовольчої продукції, власне виробництво якої

неможливе із-за невідповідності природно-кліматичних умов;

- закупівля по імпорту продукції і товарів техніко-технологічного характеру, що необхідні для забезпечення функціонування аграрно-промислового сектору, виробництво яких в Україні у занепаді, або їх обсяги не задовольняють потреб підприємств і організацій для забезпечення виробничих процесів в інноваційних продуктах і товарах (нових сортах і гібридах сільськогосподарських рослин, нових більш продуктивних породах тварин і птиці).

У процесі дослідження здійснено аналіз динаміки вартості витрат закупівлі по імпорту аграрно-продовольчої продукції та визначено її місце в структурі імпорту по економіці в цілому за період 2001-2018 рр. Установлено, що вартість витрат на закупівлю по імпорту аграрно-продовольчої продукції за досліджуваний період зросла з 1,1 млрд. дол. США до 5,1 млрд. дол. США. Відповідно вартість імпорту по економіці в цілому збільшилась з 15,8 млрд. дол. США до 57,2 млрд. дол. США, або у 3,6 разу. При цьому частка імпорту аграрно-продовольчої продукції підвищилась з 7,1% до 8,9% або на 1,8 в.п., що свідчить про випереджальні темпи нарощування імпорту.

Установлено, що у структурі витрат на закупівлю по імпорту аграрно-продовольчої продукції найбільшу частку становить товарна група IV – готові харчові продукти (46,3%) з сумою 2,3 млрд. дол. США, проте їх частка за досліджуваний період знизилась з 52,2% до 46,3%, або на 6,2 в.п., а обсяги витрат при цьому зросли майже у 4 рази.

Найбільшими темпами зростали витрати по імпорту продукції товарної групи II – продукти рослинного походження (у 5,7 разу) та групи I – живі тварини та продукти тваринного походження (у 5 разів), що свідчить про зростаючий попит споживачів на ці продукти та його незабезпеченість внутрішнього ринку.

В структурі вартості витрат на закупівлю по імпорту продукції товарної групи II – продукти рослинного походження у 2018р найбільша частка належить до п.08 – їстівні плоди й горіхи (34,4%), та п.12 – насіння і плоди олійних культур (26,0%), при цьому збільшення вартості їх закупівлі відповідно у 8,2 та у 11,8 разу, що свідчить про зростаючий попит споживачів незабезпеченість внутрішнього ринку цими продуктами, що потребує активізувати розвиток відповідних галузей.

Незначна частка витрат (близько 7%) на закупівлю по імпорту овочів – п.07, але найбільше їх збільшення (у 22,6 разу) свідчить про необхідність вивчення структури закупівлі овочів за їх видами й асортиментом та наявних можливостей їх виробництва в Україні.

Встановлено, що приріст вартості витрат на закупівлю по імпорту продукції по п.10 – зернові культури становив 3,8 разу при їх частці у структурі продукції рослинництва 12,5%. При цьому основна сума витрачається на закупівлю насіння кукурудзи. Це свідчить про необхідність розвитку селекції насіння та насінництва кукурудзи безпосередньо в країні.

Встановлено, що у структурі вартості витрат на закупівлю по імпорту продукції товарної групи II – живі тварини та продукція тваринництва найбільша частка належить п.03 – риба і ракоподібні (59,9%), що за досліджуваний період підвищилась на 17,2 в.п., а вартість імпорту зросла у 7 разів. Це свідчить про зростаючий попит споживачів на рибу та потребу активізації розвитку галузі рибництва в Україні.

Глобалізаційні трансформації та стрімкі зміни природно-кліматичних умов викликають необхідність активізувати науковий пошук та розробку і впровадження інноваційних продуктів вітчизняного виробництва (сортів, гібридів сільськогосподарських культур та видів і порід тварин), адаптованих до зміни зональних природно-кліматичних особливостей.

Необмежені можливості мислення свідомої високоінтелектуальної людини, швидкість руху наукової думки і науково-технічного прогресу зумовлюють мінливість зовнішньоторговельної кон'юнктури, суттєво впливають на зміну структури попиту і пропозиції товарів і послуг та рівень ринкової ціни. Відповідно є потреба суспільства і держави в стабільному достатньому рівня фінансуванні наукового пошуку, наукових досліджень і розробка щодо вирішення проблеми і перспектив розвитку всіх традиційних для

України галузей національної економіки включно з аграрним сектором, формування розгалуженої інфраструктури складових виробничого процесу виготовлення кінцевих продуктів, товарів і послуг відповідно до потреб споживачів як внутрішнього так і зовнішнього ринку. Це обумовлено необхідністю уникнення негативних наслідків недо- чи перевиробництва, сприятиме стабільному постачанню на внутрішній ринок аграрно-продовольчої продукції і товарів непродовольчого призначення відповідно до потреб споживачів.

До того ж, це по-перше, призведе до промислового збереження виробленої продукції і уникнення її втрат за умови перевиробництва; по-друге, зменшенні ажіотажу при недовиробництві продукції, що викликані несприятливими природно-кліматичними умовами її виробництва та стримування темпів підвищення ринкової ціни. Отже буде забезпечено потребу споживачів у конкурентоспроможності продукції.

При цьому архіважливим є актуалізація наукових досліджень у сфері нових технологій промислового зберігання, глибокої переробки і доробки виробленої продукції (сушки, заморозки, охолодження і т.д.), поглиблення економічних взаємовідносин у напрямі підвищення мотиваційності виробничих колективів при виготовленні кінцевих товарних продуктів з більшою доданою вартістю.

Список використаних джерел

1. Зовнішня торгівля України: Статистичний збірник 2018. Київ: Державна служба статистики України, 2019. 86 с.
2. Головачова О.С. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі продукцією АПК. *Економіка та держава*. 2013. № 1. С. 64–66.
3. Залізнюк В. П. Імпортозаміщення в системі забезпечення продовольчої безпеки України. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2019. № 1. – URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1374> (дата звернення: 20.09.2019).
4. Кон'юнктура та перспективи розвитку світових аграрних ринків. Монографія. Колектив авторів: Волкова І.М., Варченко О.М., Данкевич В.Є., Зінчук Т.О., Куцмус Н.Ф., Михайлова Л.І., Романчук О.М., Скидан О.В., Степаненко Н.І., Усюк Т.В. / під. ред. Т.О. Зінчук. К.: Центр учбової літератури, 2013. 672 с.
5. Мазаракі А.А., Мельник Т.М. Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні. *Вісник КНТЕУ*. 2012. № 6. С. 5–15.
6. Мельник Т.М., Пугачевська К.С. Імпортозалежність економіки України і пріоритети селективного імпортозаміщення. *Економіка України*. 2016. № 4. С. 29–44.
7. Іванова Л.С. Зовнішня торгівля сільськогосподарською продукцією та продовольством: вітчизняні реалії та перспективи розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 22. С. 39–43.
8. Іллюша С.Н., Герасімова О.А. Оцінка динаміки імпорту при довгостроковому прогнозуванні макропоказників. *Економіка і прогнозування*. 2012. № 1. С. 65–74.
9. Карасьова Н.А. Стратегія імпортозаміщення та експортоорієнтований розвиток в аграрному секторі. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2015. Т. 20. Вип. 3. С. 41–45.
10. Кваша С.М., Власов В.І., Кривенко Н.В., Духницький Б.В. Імпорт агропродовольчої продукції та можливості його заміщення національним виробництвом. *Економіка АПК*. 2014. № 5. С. 11–20.
11. Краснодєд Т.Л. Товарна структура експорту та імпорту сільськогосподарської і продовольчої продукції України та шляхи її удосконалення. URL: <http://elar.tsatu.edu.ua/handle/123456789/3977>
12. Олефір В.К. Оцінка імпортозалежності ринку продовольчих товарів України. *Економіка і прогнозування*. 2016. № 4. С. 92–164.
13. Сегеда С. А. Аграрно-продовольча продукція в товарній структурі зовнішньої торгівлі України. *Економіка АПК*. 2019. № 2. С. 73–83.
14. Державна служба статистики України (офіційний сайт). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.09.2019).
15. Сегеда С. А. Аграрно-продовольче забезпечення населення України. *Економіка АПК*. 2017. № 10. С. 40–48.

16. В Україні росте імпорт та споживання риби. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/v-ukraini-roste-import-ta-spozivanna-ribi> (дата звернення: 15.09.2019).
17. Загароднюк О.В. Формування та розвиток ринку риби і рибної продукції України. Автореф. на здоб. наук. ст. к.е.н. К.: 2012. 20 с.
18. Тепличний бізнес в Україні: агровиробники просять державу ввести квоти на імпорт продукції закритого ґрунту. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/teplicniki-prosat-derzavu-vvesti-kvoti-na-import-produkcii-zakritogo-gruntu> (дата звернення: 15.09.2019)
19. Духницький Б.В. Основи функціонування ринку кави та чаю в Україні. *Економіка АПК*. 2016. № 2. С. 59–62.

References

1. State Statistics Service of Ukraine (2018). *Zovnishnia torhivlia Ukrainy: Statystychnyi zbirnyk 2018* [Ukraine's foreign trade: Statistical Collection 2018] DSSU, Kyiv, 86 (in. Ukr.)
2. Holovachova O.S. (2013). Foreign trade development trends APK products. *Ekonomika ta derzhava* [Economics and state], 1, 64-66 (in Ukr.).
3. Zalizniuk V. P. (2019). Import substitution in Ukraine's food security system. *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok*. [Public Administration: Improvement and Development], 1. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1374> (дата звернення: 20.09.2019).
4. Zinchuk T.O. and others (2013). *Koniunktura ta perspektyvy rozvytku svitovykh ahrarnykh rynkiv, monohrafiia*. [Market situation and prospects of development of world agrarian markets]. Kolektyv avtoriv: Volkova I.M., Varchenko O.M., Dankevych V.Ie., Zinchuk T.O., Kutsms N.F., Mykhailova L.I., Romanchuk O.M., Skydan O.V., Stepanenko N.I., Usiuk T.V. K.: Tsentr uchbovoi literatury, 672 [in Ukr.].
5. Mazaraki A.A., Melnyk T.M. (2012). Import and prospects of import substitution in Ukraine. *Visnyk KNTEU*. [Herald of KNUTE], 6, 5-15 [in Ukr.].
6. Melnyk T.M., Puhachevska K.S. (2016). The import dependence of the Ukrainian economy and the priorities of selective import substitution. *Ekonomika Ukrainy*. [Economics of Ukraine], 4, 29-44 (in Ukr.).
7. Ivanova L.S. (2016). Foreign trade in agricultural products and food: domestic realities and prospects. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. [Investment: practice and experience], 22, С. 39-43 (in Ukr.)
8. Illiusha S.N., Herasimova O.A. (2012). Estimation of import dynamics at long-term forecasting of macro indicators. *Ekonomika i prohnozuvannia*. [Economics and forecasting], 1, 65-74 (in Ukr.).
9. Karasova N.A. (2015). Import Substitution Strategy and Export Oriented Development in the Agrarian Sector. *Visnyk ONU imeni I.I. Mechnykova*. [Bulletin of ONU Mechnikov], V. 20. Output. 3. 41-45 (in Ukr.).
10. Kvasha S.M., Vlasov V.I., Kryvenko N.V., Dukhnytskyi B.V. (2014). Imports of agro-food products and the possibility of replacing them with national production. *Ekonomika APK* [Economics of APC], 5, 11-21 (in Ukr.).
11. Krasnodet T. L. (2019) Commodity structure of export and import of agricultural and food products of Ukraine and ways of its improvement. URL: <http://elar.tsatu.edu.ua/handle/123456789/3977>
12. Olefir V. K. (2016). Estimation of import dependence of the food market of Ukraine. *Ekonomika i prohnozuvannia*. [Economics and forecasting], 4, 92-164 (in Ukr.).
13. Seheda S.A. (2019). Agro-food products in commodity structure of the foreign trade of Ukraine. *Ekonomika APK* [Economy of the APC], 2, 73-83 (in Ukr.).
14. State Statistics Service of Ukraine: official site (2019). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed: 20.09.2019).
15. Seheda S.A. (2017). Agrarian and Food Supply of the Population of Ukraine. *Ekonomika APK* [Economy of the APC], 10, 40-48 (in Ukr.).
16. Imports and consumption of fish are increasing in Ukraine. Retrieved from: <http://agravery.com/uk/posts/show/v-ukraini-roste-import-ta-spozivanna-ribi> (дата звернення: 15.09.2019p.).
17. Zaharodniuk O.V. (2012). Formation and development of the market of fish and fishery products of Ukraine. Abstract for the degree PhD. K.
18. Greenhouse business in Ukraine: agricultural producers ask the state to introduce quotas on imports of closed soil products. Retrieved from: <https://agravery.com/uk/posts/show/teplicniki-prosat-derzavu-vvesti-kvoti-na-import-produkcii-zakritogo-gruntu> (дата звернення: 15.09.2019p.).
19. Dukhnytsky B. V. (2016). Fundamentals of functioning of the coffee and tea market in Ukraine. *Ekonomika APK* [Economics of APC], 2, 59-62 (in Ukr.).

SEHEDA Serhii

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the
Accounting and Taxating Department,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics of KNUTE,
Vinnytsia, Ukraine

TRENDS AND STRUCTURE OF AGRICULTURAL PRODUCTS IMPORTS

Introduction. Ukraine annually imports more than 20 commodity groups for about a hundred commodity items, of which four (I-IV) out of 24 items are agricultural and food products. At the same time, the balance of foreign trade activity was negative overall (-9.6 billion USD), while in the agricultural sector products it was positive (+13.6 billion USD). For the period 2001-2018, the total value of imports increased from \$ 15.8 billion. Up to \$ 57.2 billion US, or 3.6 times, with a negative balance each year. Agricultural imports increased from \$ 1.1 billion to \$ 5.1 billion US, or 4.5 times, with a positive balance annually. The pace of increase in the value of imports has varied over the years. The highest indicators of the total value of imports for the period under review were observed in 2008 and 2012, respectively at \$ 85.5 and \$ 84.7 billion with a negative balance of \$ 18.6 and \$ 15.8 billion USA. The cost of imports by years of agri-food products was unstable, with the largest sums in 2012 and 2013, which amounted to \$ 7.5 and \$ 8.0 billion, respectively. US with a positive balance annually. Thus, there is a tendency to increase the purchase of imports of agricultural products. The predominance of imports over exports is a significant drawback of foreign trade activity, which not only causes irrational use of foreign exchange earnings, but also reduces the value of the country's national potential.

Purpose. The purpose of the scientific article was to analyze the dynamics of the cost of purchase on imports of agro-food products and to determine its place in the structure of imports by the economy as a whole for the period 2001-2018 and to develop proposals for increasing domestic production.

Results. It is established that the cost of purchase for imports of agricultural and food products for the period under review increased from \$ 1.1 billion. Up to \$ 5.1 billion USA. Dynamics and structure of agri-food imports by commodity groups I-IV according to UCCFT of Ukraine are investigated. It was found that commodity group IV - finished food products (46.3%) with the amount of USD 2.3 billion accounted for the largest share in the structure of purchase costs for imports of agricultural and food products. USA. It was found that the highest growth rates were recorded in the costs of imports of products of commodity group II - products of plant origin (5.7 times) and group I - live animals and products of animal origin (5 times). It is established that the largest share belongs to item 03 - fish and crustaceans (59.86%) in the structure of the cost of purchase of goods of import of commodity group I - fish and crustaceans (59.86%), which increased by 17.2 pp during the studied period. ., and the cost of imports increased 7 times. It has been researched that in structure of cost of purchase costs on import of products of commodity group II - products of vegetable origin in 2018 the largest share belongs to item 08 - edible fruits and nuts (34,4%) and item 12 - seeds and fruits of oilseeds (26.0%), with an increase in the cost of their purchase, respectively 8.2 and 11.8 times. It is established that the increase in the cost of purchase costs for imports of products of item 10 - cereals was 3.8 times with their share in the structure of crop production 12.5%. The main amount is spent on the purchase of corn seeds.

Originality. Studies have shown that foreign economic activity in the field of agricultural production is carried out in the following areas:

- purchase on import of agro-food products, the own production of which does not meet the growing needs of consumers in terms of quantity, quality, species nomenclature, assortment, packaging and price;
- purchase on import of agro-food products, the own production of which is impossible because of inconsistency of natural and climatic conditions;
- purchase of imports of products and goods of technical and technological nature, which are necessary to ensure the functioning of the agro-industrial sector, whose production in Ukraine is in decline, or their volumes do not meet the needs of enterprises and organizations to ensure the production processes in innovative products and goods (new varieties) and hybrids of agricultural plants, new more productive animal and poultry breeds, etc.).

In the course of the research, the dynamics of the cost of purchase on agricultural and food imports was analyzed and its place in the structure of imports on the economy as a whole during the period 2001-

2018 was determined. from \$ 1.1 billion Up to \$ 5.1 billion USA. Accordingly, the value of imports on the economy as a whole increased from \$ 15.8 billion. Up to \$ 57.2 billion US, or 3.6 times. At the same time, the share of imports of agro-food products increased from 7.1% to 8.9%, or by 1.8 pp, which indicates that the import growth rate was ahead.

It was found that commodity group IV - finished food products (46.3%) with the amount of USD 2.3 billion accounted for the largest share in the structure of purchase costs for imports of agricultural and food products. However, their share dropped from 52.2% to 46.3%, or 6.2 pp, during the period under review, while the volume of expenditures increased by almost 4 times.

The highest growth rates were recorded in the costs of imports of products of commodity group II - products of plant origin (5.7 times) and group I - live animals and products of animal origin (5 times), which testifies to the growing consumer demand for these products and its insecurity. market.

In the structure of the cost of purchase of imports of products of commodity group II - products of vegetable origin in 2018, the largest share belongs to item 08 - edible fruits and nuts (34.4%), and item 12 - seeds and fruits of oilseeds (26, 0%), with an increase in the cost of their purchase respectively 8.2 and 11.8 times, which indicates the growing consumer demand for the domestic market insecurity of these products, which needs to intensify the development of the respective industries.

The insignificant share of costs (about 7%) for the purchase on import of vegetables - item 07, but the largest increase (by 22.6 times) indicates the need to study the structure of purchase of vegetables by their types and assortment and the available possibilities of their production in Ukraine.

It is established that the increase in the cost of purchase costs for imports of products under item 10 - cereals was 3.8 times with their share in the structure of crop production 12.5%. The main amount is spent on the purchase of corn seeds. This demonstrates the need for the development of seed breeding and maize seed directly in the country.

It is established that the largest share belongs to item 03 - fish and crustaceans (59.9%) in the structure of the cost of purchase of imports of products of commodity group II - fish and crustaceans (59.9%), which increased by 17.2 pp during the studied period. ., and the cost of imports increased 7 times. This indicates the growing consumer demand for fish and the need to step up the development of the fisheries industry in Ukraine.

Conclusion. Globalization transformations and rapid changes in natural and climatic conditions make it necessary to intensify the scientific search and development and introduction of innovative products of domestic production (varieties, hybrids of crops and species and species of animals), adapted to changing zonal natural and climatic features.

The unlimited possibilities of thinking of a conscious highly intelligent person, the speed of movement of scientific thought and scientific and technological progress cause the variability of the foreign trade environment, significantly influence the change in the structure of supply and demand of goods and services and the level of market price. Accordingly, there is a need of the society and the state for a stable sufficient level of funding for scientific research, research and development in order to solve the problem and prospects of development of all traditional sectors of the national economy, including the agrarian sector, formation of a branched infrastructure of the components of the production process of production of final products, goods and services, respectively. to the needs of both domestic and foreign consumers. This is due to the need to avoid the negative consequences of under-production, to promote the stable supply of agri-food and non-food products to the domestic market in accordance with the needs of consumers.

In addition, it will, firstly, lead to the industrial preservation of manufactured products and the avoidance of losses in the event of overproduction; secondly, the reduction of the hype in the under-production of products caused by adverse natural and climatic conditions of its production and restraining the rate of increase of the market price. Therefore, the need for consumers to compete for products will be met.

At the same time, the actualization of scientific researches in the field of new technologies of industrial storage, deep processing and refining of manufactured products (drying, freezing, cooling, etc.), deepening of economic relations in the direction of increasing the motivation of production teams in the manufacture of finished commodity products with greater added value is archiving cost

Keywords: import, export, agro-food products, agrarian sector, commodity structure, raw material orientation, foreign trade, value added.

Одержано редакцією: 31.09.2019
Прийнято до публікації: 20.12.2019

УДК 338.43.431.4

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-191-200

СУДАРКІНА Людмила Юріївна

аспірантка кафедри фінансів,
оподаткування та інформаційних технологій,
Луганський національний аграрний університет,
м. Харків, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1150-2228>
sudarkina.lyuda@gmail.com

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРИНЦИПІВ ZERO WASTE В МЕХАНІЗМІ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Розглянуто основні концепції та теоретичні моделі ресурсозбереження. Сконцентровано увагу на концепції Zero Waste, що передбачає: нульове скидання, нульовий викид, зведення відходів до нуля. Недоліком концепції Zero Waste є акцентування уваги переважно на екологічних параметрах інвестування в ресурсозберігаючі технології, тоді як підприємство перш за все цікавить прибуток від них. Доведено необхідність розширення лінійки концепцій специфічною для аграрного комплексу концепцією органічного землеробства, що базується на агробіологічній концепції землеробства. Представлено місце органічного сільського господарства у системі багатофункціонального ресурсозберігаючого аграрного виробництва та способи досягнення основних цілей ресурсозберігаючого органічного землеробства. Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в тому, що розроблено показову схему економічного механізму ресурсозбереження в сільському господарстві, основу якого складають чотири підсистеми, що відображають джерела та цільові напрями інформаційних, матеріальних та нематеріальних потоків: інноваційне поле, функціональний базис (ринкове оточення та ресурсна основа), виробнича підсистема (рослинництво та тваринництво), стратегічне ядро системи управління. Використовуючи пропоновану архітектуру, визначено схему механізму ресурсозбереження в сільському господарстві в інноваційному полі концепції Zero Waste.

Ключові слова: управління, принципи, Zero Waste, механізм ресурсозбереження, сільське господарство.

Постановка проблеми. Цільові пріоритети реалізації завдань ресурсозбереження в сільському господарстві потребують концептуального оформлення з метою визначення рушійних принципів впровадження ефективних заходів в практику. Оскільки проблема ресурсозбереження є комплексною, то реалізація ресурсозберігаючої політики передбачає подолання низки існуючих організаційно-економічних проблем: недосконалості законодавчої бази і системи органів державного управління ресурсозбереженням; відсутності правової відповідальності за перевитрати ресурсів; дефіциту спеціалістів щодо ресурсозбереження; відсутності розвинутої інфраструктури; недостатнього економічного стимулювання ресурсозбереження; неефективного використання цінкових інструментів, що обумовлюється збільшенням матеріально-ресурсної складової собівартості продукції; несприятливого інвестиційного клімату; дефіциту фінансових коштів для розробки ефективних ресурсозберігаючих технологій; неефективного захисту від недоброчесної конкуренції з боку закордонних виробників, що актуалізує тему дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазвичай в основу концепцій та теоретичних моделей ресурсозбереження покладені чинники підвищення ресурсоефективності виробництва та результуючі ресурсозберігаючі ефекти такі як: продуктивність та інновативність виробництва, охорона довкілля тощо. Існуючі концепції дають відповідь на питання: за рахунок яких чинників та важелів впливу відбуватиметься ресурсозбереження. В той же час концепція «нульових відходів» («Zero Waste») в якості підходу до проблеми ресурсозбереження відносить три відмінні характеристики:

- відправною точкою тут є не сектор відходів як такий, а системи виробництва і споживання, частиною яких є відходи. При цьому об'єктом розгляду є промислові системи, а не одна (кінцева) ланка економічного ланцюга;
- підхід до проблеми здійснюється з точки зору нової індустріальної моделі – проблему розглядають з системних позицій і уявлень про економіку в цілому і комплексних складних багатоцільових виробничих систем;
- пропонується нова модель екологічної політики та процесу змін в промисловості.

У стратегічному плані центральне місце в «Zero Waste» зберігається за інтенсивним використанням вторинної сировини і компостуванням. Проте «Zero Waste» переносить центр ваги з безпосередньо відходів на більш широкий проект індустріальної перебудови на основі ресурсозбереження, що передбачає: нульове скидання, нульовий викид, зведення відходів до нуля.

Даній проблемі присвячено багато наукових праць вчених, зокрема Андрійчука В. Г., Барсукової О. А., Беляєва Г. Є., Дем'яненко Н. В., Захарченко О. В., Кулакова О. О., Маковецької Ю. М., Нусінова В. Я., Омеляненко Т. Л., Радчук І. М., Фененко О. М., Шури Н. О., Kolos I. та ін. [1-4, 6-10, 12]. Узагальнення даних праць свідчить, що недоліком концепції Zero Waste є акцентування уваги переважно на екологічних параметрах інвестування в ресурсозберігаючі технології, тоді як підприємство перш за все цікавить прибуток від ресурсозберігаючих технологій. Даний факт обумовлює необхідність побудови механізму ресурсозбереження в сільському господарстві, що засноване на реалізації принципів Zero Waste.

Метою статті є дослідження можливостей реалізації принципів Zero Waste в механізмі ресурсозбереження в сільському господарстві.

Викладення основного матеріалу дослідження. З врахуванням зазначених принципів забезпечення ефективності заходів ресурсозбереження сільськогосподарських підприємств (а саме оптимізація ресурсного циклу) та враховуючи пріоритетне бажання господарюючих суб'єктів отримувати прибутки від ресурсозберігаючих технологій, лінійку концепцій варто розширити специфічною для аграрного комплексу концепцією органічного землеробства. Загалом у більшості досліджуваних праць органічне сільське господарство ґрунтується на таких принципах [2]: здоров'я, екологія, справедливість, турбота. Деякі науковці вважають основним принципом органічного виробництва постулат «ніякої шкоди», що означає господарювати у згоді з Природою. Такий підхід в органічному сільському господарстві схожий на агрохімічний: органіки також шукають можливі шляхи підвищення урожайності культур та продуктивності тварин, як і агрохіміки, тільки з однією умовою – ці шляхи повинні мати екологічну спрямованість [6]. Отже, органічне сільське господарство базується на агробіологічній концепції землеробства (рис. 1), яка узгоджується із законами природи.

Рис. 1. Агробіологічна концепція землеробства

Сформовано автором.

Такий кругообіг є запорукою продовження життя на Землі, а тому й має бути покладений в основу господарювання. Основна ідея полягає у використанні саморегуляційних механізмів агроєкосистем, місцевих та отриманих на території господарства ресурсів, управління екологічними та біологічними процесами і реакціями. Використання ж зовнішніх джерел енергії, як хімічних, так і органічних, обмежується наскільки це можливо. Органічне землеробство передусім спирається на збалансоване управління екосистемами, а не на залучення ресурсів ззовні [7].

Зазначимо, що в усьому світі сьогодні органічний сектор – це єдиний формально врегульований тип сільського господарства, який базується на інтегрованій сталості [3]. Вважаємо, що цілі багатофункціонального органічного сільського господарства варто відобразити таким чином (рис. 2).

Рис. 2. Місце органічного сільського господарства у системі багатофункціонального ресурсозберігаючого аграрного виробництва

Сформовано автором.

Способи досягнення базових цілей органічного сільського господарства відомі з давніх часів, зважаючи на основні постулати (удобрення ґрунтів поживними рештками, насичення сівозмін бобовими культурами, застосування мінімального або поверхневого обробітку ґрунту, зменшення використання пестицидів тощо), введення яких в господарську діяльність дасть змогу підвищити родючість ґрунтів, якість сільськогосподарської продукції [9, 12], зекономити енергію та захистити навколишнє природне середовище від негативних впливів аграрного виробництва (рис. 3).

Доцільність реалізації завдань з переорієнтації аграрного сектору України в екологізованому напрямі ґрунтується не тільки на необхідності отримання екологічнобезпечної продукції та збереженні навколишнього середовища, а й на можливостях досягнення досить високого рівня ефективності такого типу господарювання, адже про перспективність виробництва органічної продукції свідчать дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних авторів [2, 6, 8, 10]. Відповідно до їх даних, продуктивність органічного землеробства відносно конвенційного коливається від 56 % до 107 %.

У ході численних досліджень було виявлено, що найбільша ефективність від впровадження органічного землеробства спостерігається насамперед у рослинницькій галузі. Так, багаторічний практичний досвід Полтавського регіону свідчить про можливість підвищення врожайності зернових на 97,0 %, ранніх зернових – на 110–116 %, цукрових буряків – на 64 %, соняшнику – на 74 % [4, 5, 11].

Рис. 3. Способи досягнення основних цілей ресурсозберігаючого органічного землеробства

Сформовано автором.

Дослідження ефективності ведення органічного сільського господарства проводилося вітчизняними вченими в різних ґрунтово-кліматичних зонах України. Так, в умовах Лісостепу істотного зниження урожайності сільськогосподарських культур не спостерігалось, але витрати на вирощування при цьому певною мірою знизилися. В умовах Південного Степу ефективність вирощування озимої пшениці за принципами органічного землеробства на 17,5 відсоткових пунктів вища, ніж за традиційною системою, а з урахуванням цінової надбавки (40 %) – на 97,2 відсоткових пунктів, тобто є вдвічі рентабельнішою [5, 11].

У ході багатьох досліджень було зафіксовано, що ступінь ефективності впровадження органічного землеробства має чітко виражений локальний характер й значною мірою залежить від місцевих умов і традицій. Так, наприклад, неодноразово наголошувалося, що навіть у разі підвищення закупівельних цін на зерно на 70 % і на картоплю на 100 % органічне землеробство у Нідерландах залишиться економічно не вигідним [1].

Деякі вчені [1], спираючись на міжнародний досвід, вважають, що перехід на органічне землеробство не сприяє досягненню високих урожаїв. У виконаних за дорученням FAO дослідженнях щодо можливих наслідків переходу на органічне землеробство зроблено висновок, що врожаї зернових культур скоротяться на 10–20 %, картоплі та цукрових буряків – на 35 %. Згідно з узагальненими даними у Німеччині спостерігається таке зниження врожаю: пшениці – на 20–30 %, жита – на 30 %, вівса – на 20 %, ячменю – на 30 %, картоплі – на 55 %. Інші дослідження, проведені в Австралії та Швейцарії, свідчать, що врожайність зернових культур на малопродуктивних ґрунтах при переході на органічне землеробство знизилася в середньому на 40 %. У США врожайність пшениці знизилася на 40–44 %, зернофуражних культур – на 41–48 %, сої – на 30–49 %.

Водночас у доповіді Міністерства сільського господарства США в 1980 р. зазначалося, що після переходу від інтенсивного сільського господарства до органічного врожайність здебільшого знижується лише в перші 4–5 років, після чого стабілізується й поступово підвищується, наближаючись до свого рівня до врожайності на традиційних фермах [7].

Залежно від реакції на методи вирощування в органічному землеробстві сільськогосподарські культури умовно поділяють на 3 групи [2]:

- 1) дуже чутливі (урожайність істотно знижується) – пшениця, ячмінь, картопля, цукрові буряки, плодові культури, злакові багаторічні трави, білоголова капуста, зелені овочі;
- 2) помірно чутливі (урожайність знижується менше) – овес і, умовно, кукурудза;
- 3) майже не чутливі (урожайність майже не знижується) – соя, кормові боби, багаторічні бобові трави.

Зважаючи на «чутливість» сільськогосподарських культур, більшість експериментів в Україні було проведено з вирощуванням саме озимої пшениці [10]. За узагальненими даними досліджень зроблено висновки, що прибутковість господарств досягається за умов залучення у виробництво понад 5000 га сільськогосподарських угідь, що дає змогу покривати витрати на розвиток виробництва. Крім того, зниження собівартості органічної продукції досягається за рахунок використання та контролювання власних матеріальних ресурсів, застосовуючи закритий тип виробничого процесу. Для великих підприємств удосконалити організацію процесу органічного виробництва доцільно з використанням власної лабораторії якості.

Проведено також дослідження з прогнозування результатів діяльності умовного органічного господарства за декількома сценаріями (без стабілізаційного періоду, зі стабілізаційним періодом та зі скороченим перехідним періодом). Ефективність за першим варіантом досягалася на четвертому році, коли перехідний період і екологічна сертифікація становили 3 роки, при цьому рентабельність виробництва озимої пшениці збільшилася у 2,3 рази, а після семи років впровадження органічного землеробства – у 3,5 рази. За другим сценарієм, який мав підготовчий період 4 роки та перехідний період і екологічну сертифікацію 3 роки, таку ж ефективність, як і за першим сценарієм, господарство мало лише на 8 році запровадження необхідних заходів [6].

Значний внесок у розвиток процесів екологізації господарювання мав стаціонарний дослід з порівняння трьох моделей систем землеробства (традиційної, екологічної та органічної), проведений у Київській області упродовж 7 років, згідно з яким доведено можливість скорочення залучених ресурсів (витрат пального) на 23 %, підвищення енергетичної ефективності майже вдвічі за органічної системи порівняно з традиційною [7]. Однак за незмінного адекватного ресурсного забезпечення відбулося зниження господарської ефективності, стабільності та продуктивності ріллі. При цьому найбільш значущими результатами впровадження органічного виробництва була екологічна оцінка, а ефективність економічного зростання органічної моделі порівняно з наведеними вище дослідженнями була низькою.

Дослідивши відомі підходи до визначення ефективності ведення та доцільності впровадження органічного виробництва, можемо стверджувати, що результативність такого виробництва має ґрунтуватися на основах фізичної економії. У ході досліджень ми дотримувалися положення, що прогрес суспільства можливий за умови швидкого нагромадження енергії. У цьому разі фізична економія полягає в нагромадженні (збільшенні обсягів збереження) сонячної енергії на земній поверхні за рахунок використання фотосинтезу в землеробстві і компенсації при цьому її втрат на теплове випромінювання за допомогою праці, яка потім повертається до людей в інших формах (їжі, одязі тощо), зберігаючи при цьому в десятки разів більше енергії, ніж містить сама. Отже, найбільшу вагу при порівнянні різних моделей виробництва має саме енергетична ефективність.

Ураховуючи ефективність концепцій впровадження ресурсозберігаючих систем господарювання, основним завданням на сьогодні є розвиток науково-технічного прогресу в аграрній галузі, а також розробка та реалізація механізмів впровадження його елементів, що в майбутньому має змінити концепцію, покладену в основу ресурсощадного господарства.

Зазначені обставини потребують відповідної систематизації з метою забезпечення комплексного результату при виконанні завдань на всіх рівнях управління галуззю сільського господарства. Подібну систематизацію пропонується впровадити в рамках економічного механізму ресурсозбереження в сільському господарстві, призначення якого є формування середовища взаємодії ключових складових сільськогосподарської галузі в системі ефективного ресурсозберігаючого виробництва аграрної продукції (рис. 4).

Узагальнення досвіду розробки ефективної практики ресурсозбереження в сільському господарстві в рамках даного дослідження дозволяє визначити принципи гармонізації системи управління. Основу даного механізму складають чотири підсистеми, що відображають джерела та цільові напрями інформаційних, матеріальних та нематеріальних потоків: інноваційне поле, функціональний базис (ринкове оточення та ресурсна основа),

виробнича підсистема (рослинництво та тваринництво, стратегічне ядро системи управління. Ці підсистеми складають елементи, що провокують зміни в сільському господарстві та визначають характер розвитку, в тому числі і в характері ресурсокористування.

Рис. 4. Показова схема економічного механізму ресурсозбереження в сільському господарстві

Сформовано автором.

Передумовами розвитку системи сільськогосподарського ресурсокористування є наявність відповідного функціонального базису, що забезпечує, з одного боку, платоспроможним попитом зі сторони ринкового оточення, з іншого боку, відповідним ресурсним потенціалом природного походження для формування економічно вигідних умов розвитку галузей сільського господарства. Саме потреби ринкового оточення є визначальними в формуванні умов утворення та розвитку відповідних галузей сільського господарства у відповідному регіоні. Ресурсний потенціал витупає відповідним балансом конкурентних умов, забезпечуючи суб'єктів господарювання запасом економічної міцності в формуванні конкурентоспроможності.

Адекватною реакцією стратегічного управління системи сільського господарства є встановлення пріоритетності стратегій розвитку: стратегію спеціалізації оптимально застосовувати до галузей із значним запасом потенціалу природних ресурсів відповідного регіону; заходи стратегії диверсифікації оптимально проектувати до супутнього та побічного продукту галузей спеціалізації. Таким чином досягається взаємодоповнення заходів стратегічного управління та уникнення протиріч управлінської практики.

Інноваційне поле в даному випадку є програматором ефективних дій в процесі забезпечення умов перетворення побічної продукції сільськогосподарських галузей спеціалізації на економічно корисні продукти для розвитку виробничої та ресурсної підсистеми. Зауважимо, що прояв заходів та технологій інноваційного поля може бути різноманітним. Наприклад, залучення технологій біологічної обробки побічної продукції тваринництва та рослинництва з метою вироблення біогазу, з однієї сторони, забезпечує виробництво енергетичного ресурсу, що може бути проданий для побутових та енергетичних потреб, з іншого боку, формує умови забезпечення земельних ресурсів органічною сировиною (дигестат біоустановок). В іншому випадку, використання технологій переробки тваринницької продукції, що забезпечує більший корисний товарний вихід, формує умови зменшення інтенсивності ресурсокористування для розвитку планованого рівня конкурентоспроможності.

Відмітимо, що зазначене інноваційне поле не має розмежування як всередині сільського господарства, так і взагалі в системі національного господарства. Тобто, для розвитку практики ресурсозбереження в сільському господарстві придатні всі технології перетворення продукції з малою ринковою потребою на економічно корисні продукти, що позитивно впливатимуть на розвиток сільського господарства.

Точками контролю практики ресурсозбереження в сільському господарстві за представленим економічним механізмом є входи інноваційного впливу (на схемі позначені пунктиром з двома точками) та виходи заходів, що ними спровоковані (на схемі позначені стрілками, до яких ведуть стрілки пунктиром з двома точками).

Використовуючи пропоновану архітектуру економічного механізму визначимо схему механізму ресурсозбереження в сільському господарстві в інноваційному полі концепції Zero Waste (рис. 5).

Рис. 5. Схема механізму ресурсозбереження в сільському господарстві в інноваційному полі концепції Zero Waste

Сформовано автором.

Схему економічного механізму ресурсозбереження в сільському господарстві в інноваційному полі концепції Zero Waste нами апробовано на прикладі кролівництва. Так, стимулом для розвитку галузі кролівництва є значний попит на дієтичний м'ясний продукт, придатного до дитячого харчування, як в країні, так і за її межами. Зазначений попит забезпечується переважно за рахунок імпорту. Ресурсний потенціал розвитку галузі визначається істотним дефіцитом тваринницького виробництва та високою інтенсивністю землеробства. Економічно забезпечений попит на кормові продукти може стати ефективним заходом зниження інтенсивності землекористування за рахунок збільшення площ кормових сівозмін.

Перепоною для активного розвитку галузі кролівництва є низький рівень корисного товарного виходу, тобто більшість суб'єктів господарювання зайнятих кролівництвом обмежуються поставкою на ринок охолоджених м'ясних тушок. Продукти оброблення здебільшого утилізуються.

Вирішення проблеми перспективності кролівництва, як галузі сільського господарства пропонується через використання заходів та підходів концепції безвідходного господарства, як окремого галузевого випадку концепції Zero Waste. Втручання концептуальних положень на основі принципів ресурсозбереження реалізується через:

- максимізацію продуктового виходу за рахунок збільшення ступеня переробки як основної, так і побічної продукції; пошуку попиту на нетипових ринках (наприклад, в сфері медицини, науково-виробничих установах та інше);

- впровадження в практику технологій, що дозволяють перекваліфікувати ряд утилізаційних заходів на товарне виробництво зі сталим попитом в інших галузях сільського господарства;

- реалізацію заходів забезпечення енергетичної безпеки підприємств галузі за рахунок перекваліфікації ряду утилізаційних заходів на товарне виробництво з метою самозабезпечення енергетичними ресурсами;

В системі стратегічного управління суб'єктами господарювання в рамках розвитку галузі крелівництва стратегія спеціалізації визначає основний продукт як в товарному, так і обслуговуючому секторі (в тому числі і в галузевих напрямках). Головною метою стратегії диверсифікації є визначення засобів збільшення продуктового виходу та засобів монетизації або забезпечення економічної корисності побічної продукції, що не має попиту на ринку сільськогосподарської продукції.

Кінцеві переваги в формуванні ефективного ресурсокористування реалізуються в забезпеченні земельних ресурсів органічною сировиною для відновлення її природної родючості та розвитку конкурентоспроможної вітчизняної галузі сільського господарства на світовому ринку з меншою інтенсивністю ресурсокористування.

Висновки. Отже, вищенаведене свідчить, що управління ресурсозбереженням має відбуватись з урахуванням наступних принципів, які відображають специфіку ресурсозбереження та лежать в основі дії механізму управління цим процесом:

- загальний принципи природокористування, що передбачає максимізацію суспільної корисності природних ресурсів та екологізації виробництва;

- принцип заміщення матеріальних та енергетичних ресурсів інтелектуальними і організаційними;

- принцип взаємопов'язаності і синхронізації процесів передбачає організацію процесу заміщення одного ресурсу на комбінацію інших, використання яких у сукупності створює ефект зниження витрат на одиницю споживчих властивостей;

- принцип пропорційності процесів еволюційного і революційного підходів в інноваційному забезпеченні процесів ресурсозбереження;

- принцип необхідності забезпечення довготривалості та системності розвитку і нарощування ресурсів, перетворення їх у знання і ефективного управління ними.

Загалом, говорячи про управління ресурсозбереженням, необхідно дивитись ширше на проблему і спрямовувати управлінський вплив не суто на процеси ресурсозбереження, а на залучення ефективних методів управління ресурсами, яке має передбачати реалізацію низки функцій, зокрема, планування, організацію і регулювання ресурсовикористання, а також аналіз та контроль результатів цієї діяльності та її стимулювання. Причому виконання цих функцій відбуватиметься на макро-, мезо- та мікроекономічних рівнях, в тому числі і шляхом реалізації програм державного, регіонального та місцевого розвитку.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу. К.: КНЕУ, 2013. 624 с.
2. Барсукова О. А. Ресурсозбереження в агропромисловому комплексі. Одеса: ОДЕУ, 2013. 159 с.
3. Беляєва Г. Є. Ресурсозбереження як напрямок підвищення конкурентоспроможності підприємств у загальній системі управління. Екологічний менеджмент у загальній системі управління: тези доповідей Десятої щорічної Всеукраїнської наукової конференції (м. Суми, 20–21 квітня 2010 р.). Суми: СумДУ, 2010. Ч. 1. С. 20–23.
4. Дем'яненко Н. В., Фененко О. М. Управління ресурсозбереження як шлях до ефективного розвитку сільськогосподарського підприємства. Приазовський економічний вісник. 2018. Вип. 5 (10). С. 170–174.

5. Державна служба статистики України (офіційний сайт). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 31.10.2019).
6. Захарченко О. В. Управління ресурсозбереженням на підприємстві. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2015. № 2. Т. 14. С. 134-139.
7. Кулаков О. О. Методичні засади оцінювання економічної ефективності інвестування у ресурсозберігаючі технології на підприємствах. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2014. № 1 (209). С. 65–77.
8. Маковецька Ю. М., Омеляненко Т. Л. Формування та реалізація політики циркулярної економіки в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6689> (дата звернення: 31.10.2019).
9. Нусінов В. Я., Шура Н. О. Удосконалення методики оцінки економічного потенціалу підприємства з використанням потенціальних галузевих кластерів. *Вісник ЖДТУ*. 2017. № 3(81). С. 80-88.
10. Радчук І. М. Сутність поняття «ресурсозбереження» та шляхи його впровадження на підприємстві. *Вісник ХНТУ*. 2009. № 3. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vkhdtu/2009_3/30922.pdf (дата звернення 31.10.19).
11. Сільське господарство України за 2018 рік : Статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2019. 235 с.
12. Kolos I. Material flow management of industrial enterprise on eanprinciples. *Технологічний аудит і резерви виробництва*. № 5/4(37). 2017. С. 19-23.

References

1. Andriychuk V. H. (2013). *Ekonomika pidpryyemstv ahropromyslovoho kompleksu*. [Economics of enterprises of agro-industrial complex]. Kyiv: KNEU, 624 (in Ukr.).
2. Barsukova O. A. (2013). *Resursozberezhennya v ahropromyslovomu kompleksi* [Resource saving in agro-industrial complex]. Odesa: OSEU, 159 (in Ukr.).
3. Bieliaieva H. Y. (2010). Resource saving as a direction of increasing the competitiveness of enterprises in the overall management system. *Ekolohichnyi menedzhment u zahalnyi systemi upravlinnia* [Environmental management in the general management system], 1, 20–23.
4. Demianenko N. V., Fenenko O. M. (2018). Management of resource conservation as a way to the effective development of an agricultural enterprise. *Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk* [Azov Economic Bulletin], 5(10), 170–174.
5. State Statistics Service of Ukraine: official site (2019). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed: 31.10.2019).
6. Zakharchenko O. V. (2015). Management of resource saving at the enterprise. *Rynkova ekonomika: suchasna teoriia i praktyka upravlinnia* [Market Economics: Modern Management Theory and Practice], 2/14, 134–139.
7. Kulakov O. O. (2014). Methodical bases of estimation of economic efficiency of investment in resource-saving technologies at enterprises. *Scientific Bulletin of the Odessa National Economic University* [Scientific Bulletin of the Odessa National Economic University], 1 (209), 65–77.
8. Makovetska, Y. M. and Omelianenko, T. L. (2018). Formation and implementation of the policy of the circular economy in Ukraine, *Efektivna ekonomika*, vol. 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6689> (Accessed: 31.10.2019).
9. Nusinov V. Ya., Shura N. O. (2017). Improvement of the methodology of estimation of the economic potential of the enterprise with the use of potential industry clusters. *Visnyk ZhDTU* [ZhSTU Bulletin], 3(81), 80–88.
10. Radchuk I. M. (2009). The essence of the concept of «resource conservation» and the ways of its implementation at the enterprise. *Visnyk KhNTU*. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vkhdtu/2009_3/30922.pdf (Accessed: 31.10.2019).
11. State Statistics Service of Ukraine (2019). *Sil's'ke hospodarstvo Ukrayiny za 2018 rik: Statystychnyy zbirnyk* [Agriculture of Ukraine for 2018: Statistical compilation], DSSU, Kyiv, 235 (in. Ukr.).
12. Kolos I. (2017). Material flow management of industrial enterprise on eanprinciples. *Tekhnolohichnyi audyt i rezervy vyrobnytstva* [Technological audit and production reserves], 5/4(37), 19–23.

SUDARKINA Lyudmila

graduate student of departments of finance,
taxation and information technology,

IMPLEMENTATION OF ZERO WASTE PRINCIPLES IN THE RESOURCE CONSERVATION MECHANISM IN AGRICULTURE

Introduction. Target priorities for accomplishing resource conservation tasks in agriculture require conceptual framework in order to determine the driving principles of taking effective measures in practice. As the problem of resource conservation is rather complicated, the implementation of resource conservation policy involves overcoming a number of existing organizational and economic problems, which updates the topic of the research.

The purpose of the article is to explore the possibilities of implementing Zero Waste principles in the resource conservation mechanism in agriculture.

Results. Basic concepts and theoretical models of resource conservation have been considered. The focus is on the Zero Waste concept, which involves: zero discharge, zero emission, and waste reduction to zero. The downside of the Zero Waste concept is that it focuses mainly on the environmental parameters of investing in the resource conservation technologies, while the enterprise is primarily interested in the profits from them. The author proves the necessity for expanding the concept line with a specific to the agrarian complex concept of organic farming based on the agrobiological concept of farming. The place of organic agriculture in the system of multifunctional resource conservation agrarian production and ways of achieving the main goals of resource conservation organic farming are presented.

Originality. Taking into account the effectiveness of the concepts of introduction of resource conservation systems of management it was proved that the main task is making scientific and technological advances in agriculture, as well as developing and implementing the mechanisms for the introduction of their elements, which in the future should change the concept underlying the resource conservation economy. The author has systematized the elements of the economic mechanism of resource conservation, the role of which is to create an environment for the interaction of the key components of agriculture in the system of the efficient resource conservation production. The experience of developing an effective practice of resource conservation in agriculture was generalized and the principles of harmonization of the management system were defined. A model scheme of the economic mechanism of resource conservation in agriculture has been developed, based on four subsystems that reflect the sources and target directions of the information, tangible and intangible flows: innovation field, functional basis (market environment and resource base), production subsystem (crop production and animal husbandry), as well as the strategic core of the management system. It is proved that a prerequisite for the development of the system of agricultural resource use is availability of an appropriate functional basis, provided by the solvent demand from the market environment, and an appropriate resource potential of a natural origin, to create economically advantageous conditions for the development of agriculture. It is the needs of the market environment that are decisive in shaping the conditions of establishing and developing relevant agricultural sectors in the region concerned. The resource potential appears to be an appropriate equalizer of competitive conditions, providing economic entities with a margin of economic strength in shaping their competitiveness. Using the proposed architecture, the scheme of the mechanism of resource conservation in agriculture in the innovative field of the Zero Waste concept was devised.

Conclusion. It is concluded that the management of resource conservation in agriculture should take into account the general principle of nature management; the principle of replacing material and energy resources with intellectual and organizational ones; the principle of interconnectedness and synchronization of processes; the principle of the proportionality of the processes of evolutionary and revolutionary approaches in the innovative provision of resource conservation processes; the principle of the need to ensure the long-term and systematic development and build-up of resources, their transformation into knowledge and their effective management, forming the basis of the proposed mechanism of resource conservation in agriculture in the innovative framework of the Zero Waste concept.

Keywords: management, principles, Zero Waste, resource conservation mechanism, agriculture.

Одержано редакцією: 21.10.2019
Прийнято до публікації: 23.12.2019

УДК 339.5.012:633.1:658.8.012.2

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-201-213

ЧЕРНЯВСЬКИЙ Іван Юрійович

аспірант,

Український науково-дослідний інститут

продуктивності агропромислового комплексу,

м. Київ, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0440-9578>

aa8010ci@gmail.com

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ НАСІННЄВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Наукову статтю присвячено проблемі формування стратегії розвитку вітчизняних насіннєвих підприємств, які спеціалізуються на вирощуванні насіння кукурудзи. Виявлено, що обсяги експорту насіння зернових культур знаходяться на досить низькому рівні, щорічно Україна реалізує не більше 10–12 тис. тонн насіння. Розвиваючи експортні можливості для входження на перспективні ринки зернових культур інших країн, в тому числі і Європейського Союзу, вітчизняні насіннєводи практично демпінгують порівняно з імпортними цінами закупівлі за рахунок зменшення ціни власної реалізації насіннєвого матеріалу: на пшеницю – в 2,4 разу, ячмінь – 2,1 разу, жито та кукурудзу – в 2,0 рази. Доведено, що основними складовими, які варто враховувати під час розробки стратегії розвитку насіннєвих підприємств є: підвищення рівня ефективного використання виробничих ресурсів; підвищення якості насіннєвого матеріалу; введення інновацій в підприємства насіннєвої галузі; вдосконалення системи сівозмін; оптимальне використання посівних площ; розробка ефективної державної підтримки галузі насінництва; покращення логістики та врахування змін кліматичних умов. Встановлено, що для досліджуваних насіннєвих підприємств оптимальними стратегіями розвитку (які дозволять покращити їх фінансово-економічні показники та удосконалити маркетинговий потенціал) є: стратегія диверсифікації (ТОВ «Агрофірма «Колос»), стратегію інтеграційного розвитку (СТОВ «Ліщинське»), стратегія економічного зростання на основі інновацій (Державне підприємство «Дослідне господарство «Черкаське»).

Ключові слова: зернові, насіння кукурудзи, стратегія розвитку, стратегія диверсифікації, стратегія інтеграційного розвитку, стратегія економічного зростання на основі інновацій, насіннєві підприємства, ТОВ «Агрофірма «Колос», СТОВ «Ліщинське», Державне підприємство «Дослідне господарство «Черкаське».

Постановка проблеми. Впродовж останнього десятиріччя Україна посіла стійкі конкурентні позиції на світовому ринку агропродовольчої продукції загалом та ринку зернових, зокрема. Наша держава є провідним експортером зернових (пшениці, ячменю, кукурудзи). Аграрії щорічно збільшують обсяги виробництва та експорту зернових, серед яких кукурудза є пріоритетною культурою, яка є лідером за урожайністю (78,4 ц/га у 2018 р.) [6].

За даними Насіннєвої асоціації України, поліпшення якості насіння може збільшити врожайність сільськогосподарських культур до 30% [7].

В умовах забезпечення конкурентних переваг підприємств зернової галузі, зростає необхідність вирішення низки стратегічних завдань, щодо формування стратегії їх розвитку.

Гарантією цілеспрямованого розвитку аграрних підприємств є комплекс узгоджених ідей, які визначають орієнтацію самих підприємств і їх можливий потенціал. Відсутність або неадекватна достовірність зазначених ідей негативно впливає на спроможність швидкого та стабільного їх розвитку. Тому для розробки та впровадження стратегії розвитку насіннєвих підприємств є важливим удосконалення механізму її формування. Для формування механізму адаптації до змін зовнішнього середовища насіннєвим підприємствам, саме на концептуальному рівні, варто обґрунтувати модель стратегічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему формування експортного потенціалу та стратегії розвитку підприємств зернової галузі і насіннєвих підприємств, зокрема, досліджували у своїх працях такі відомі вітчизняні вчені: П.О. Антонюк,

С.М. Бойко, Р.І. Буряк, В.І. Власов, Н.В. Голованенко, В.І. Губенко, А.Г. Дем'янченко, Л.В. Діброва, Т.О. Зінчук, С.М. Кваша, О.М. Кириченко, Є.М. Кирилюк, М.Ю. Коденська, Н.Ю. Коровайченко, М.М. Крижановський, Н.В. Кривенко, Г.Б. Крушніцка, Л.О. Лісова, Л.І. Михайлова, Р.П. Мудрак, Ю.О. Нестерчук, Н.М. Пирець, С.І. Пирожкова, В.В. Писаренко, Н.Я. Пітель, Л.П. Серова, О.О. Шкільний, В.В. Юхименко та ін. Питання стратегічного розвитку експортного потенціалу підприємств також досліджували такі провідні зарубіжні вчені: М. Десай, У. Карлін, М. Котабе, М. Матанда, М. Росу, Р. Саломон, С. Солберт та інші.

Враховуючи значні наукові надбання та практичні розробки зазначених вище вчених, варто зауважити що недостатньо дослідженим залишається питання формування стратегії розвитку насіннєвих підприємств України, які спеціалізуються на вирощуванні насіння кукурудзи.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних засад та формування концептуальної моделі стратегії розвитку насіннєвих підприємств, а також розроблення стратегій розвитку для досліджуваних насіннєвих підприємств з метою покращення їх фінансово-економічних показників та удосконалення маркетингового потенціалу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Обсяги експорту насіння зернових культур знаходяться на досить низькому рівні, щорічно Україна реалізує не більше 10–12 тис. тонн насіння. Розвиваючи експортні можливості для входження на перспективні ринки зернових культур інших країн, в тому числі і Європейського Союзу, вітчизняні насіннєводи практично демпінгують порівняно з імпортними цінами закупівлі за рахунок зменшення ціни власної реалізації насіннєвого матеріалу: на пшеницю – в 2,4 разу, ячмінь – 2,1 разу, жито та кукурудзу – в 2,0 рази. На заваді реалізації експортного потенціалу вітчизняного насіннєвого матеріалу стоїть ціла низка чинників. З одного боку, це невизнання українських фітосанітарних сертифікатів, яке посилюється неповним приєднанням України до Схем сортової сертифікації Організації економічного співробітництва та розвитку. З другого – більш низька якість українського насіння порівняно з насінням країн ЄС та США, а також сильний захист внутрішніх насіннєвих ринків інших країн для входження іноземного, у тому числі й українського насіння [1].

Стратегія розвитку є узагальнюючою моделлю в якій розробляється послідовність дій необхідних для досягнення поставлених цілей. Така стратегія дозволяє насіннєвим підприємствам конкурувати з іноземними підприємствами і займати вагомую нішу на ринку, що забезпечує їх адаптацію до мінливого навколишнього середовища.

При реалізації стратегії розвитку насіннєвих підприємств особливої актуальності набувають проблеми зростання їх ефективності діяльності з метою підвищення експортного потенціалу. Вибір стратегії розвитку має здійснюватися з врахуванням ефекту синергії. Так, в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених з проблем формування та реалізації стратегії розвитку підприємств недостатньо досліджені питання, щодо можливого ефекту синергії.

Основними складовими, які варто враховувати під час розробки стратегії розвитку насіннєвих підприємств є підвищення рівня ефективного використання виробничих ресурсів; підвищення якості насіннєвого матеріалу; введення інновацій в підприємства насіннєвої галузі; вдосконалення системи сівозмін; оптимальне використання посівних площ; розробка ефективної державної підтримки галузі насінництва; покращення логістики та врахування змін кліматичних умов (рис. 1).

При аналізі зовнішнього середовища враховують фактори, які мають позитивний вплив на кінцеві результати діяльності підприємства та визначають чинники, які обмежують можливості підприємств, щодо досягнення поставленої мети.

Чинники внутрішнього середовища залежать від діяльності підприємства і безпосередньо ним контролюються. Основними з них є: технології, персонал, виробничі ресурси тощо. Тому підприємство особливо звертає на них увагу під час розробки стратегії. До слабких сторін відносять ті специфічні та оригінальні якості, яких не вистачає підприємству в боротьбі з конкурентами.

Рис. 1. Фактори впливу на розвиток насіннєвої галузі України

Джерело: власні дослідження автора

Метою розробки стратегії розвитку підприємств насіннєвої галузі є виявлення проблемних місць та врахування усіх вимог щодо їх забезпечення високоякісною сировиною та матеріалами, обладнанням, запчастинами, трудовими, фінансовими й інформаційними ресурсами та надання практичних рекомендацій щодо вирішення проблемних питань.

Стратегія розвитку насіннєвих підприємств повинна розроблятися з дотриманням наступних принципів: 1) цілісності відтворювального процесу, сфер і галузей, підприємств насіннєвої галузі безпосередньо пов'язаних з виробництвом, збереженням, транспортуванням і реалізацією насіння кукурудзи; 2) пропорційності і збалансованості між сферами відтворювального процесу і галузями виробництва, яка підтримується ринковими цінами, а тому вимагає пильної уваги суспільства в особі держави; 3) комплексності рішень проблем розвитку і розміщення аграрних підприємств та фермерських господарств з підприємствами переробної промисловості за критеріями самодостатності територіальної організації, регіональної економіки, соціальної політики; 4) адекватності розміщення виробництва насіння кукурудзи з урахуванням природно-кліматичних умов виробництва даної продукції, екологічних та інших чинників.

Розробка стратегії розвитку насіннєвих підприємств передбачає обґрунтування чіткого плану дій, який дозволить сформулювати рекомендації щодо вибору стратегічних альтернатив на основі адаптованих базових стратегічних моделей, а також розробку заходів щодо їх інтенсивного розвитку.

Стратегія розвитку насіннєвих підприємств передбачає формування декількох стратегій розвитку за відповідними функціональними напрямками. Концептуальна модель стратегії розвитку насіннєвих підприємств передбачає декілька взаємопов'язаних етапів (рис. 2).

Рис. 2. Концептуальна модель стратегії розвитку насіннєвих підприємств
Джерело: власні дослідження автора

В узагальненому вигляді її зміст передбачає таке: формулювання мети та стратегічних цілей розвитку насінневих підприємств; аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища; реалізацію та коригування цілей підприємства; вибір та обґрунтування основних напрямків діяльності (виробничої, інноваційної, маркетингової); обґрунтування, вибір та реалізація стратегії розвитку (стратегія диверсифікації, стратегія інтеграційного розвитку, стратегія економічного зростання на основі інновацій); вибір оптимальної стратегії розвитку; реалізація вибраної стратегії та оцінка ефективності обраної стратегії.

На першому етапі концептуальної моделі встановлюється місія, від правильності вибору якої залежить майбутня стратегія підприємства. Наступним етапом дослідження є аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища. При аналізі зовнішнього середовища варто враховувати вплив зазначених факторів, які сприятимуть налагодженню співпраці з науково дослідними та селекційними установами. Аналіз внутрішнього середовища передбачає постійне планування виробництва та реалізації насіння, налагодження, переоснащення та оновлення матеріально-технічної бази, організацію навчання персоналу задля підвищення його кваліфікації та багато інших заходів, які допоможуть у досягненні поставлених цілей.

Розробка концептуальної моделі стратегії розвитку відбувається за трьома основними напрямками діяльності насінневого підприємства: виробничий, інноваційний та маркетинговий. Запропоновані напрями мають бути взаємоузгодженими і передбачати собою поєднання виробництва, інновацій та маркетингової діяльності, і як наслідок кінцевого результату. А саме, налагодження безперебійного процесу виробництва на інноваційній основі з впровадженням високоврожайних сортів та гібридів дасть можливість підприємству забезпечити ефективність виробництва та отримати максимально можливий прибуток.

Підприємство вибирає серед запропонованих стратегічних альтернатив ту, яка на даний час є найбільш прийнятною для впровадження в процес виробництва і забезпечить надійний вихід на зовнішні ринки збуту. Вважаємо, що для підприємств насінневої галузі найбільш прийнятними для впровадження є такі стратегії: диверсифікації, інтеграційного розвитку та економічного зростання на основі інновацій.

Стратегія диверсифікації передбачає розширення сортового складу насінневих підприємств, на основі комплексного використання виробничого підприємств, що дозволяє досягти конкурентних переваг на ринку, розподілити ризики при виробництві продукції, підвищити ефективність їх функціонування. Стратегія інтеграційного розвитку передбачає взаємодію підприємств насінневої галузі з значною кількістю ринкових та соціально-економічних агентів (Національною асоціацією виробників насіння, Державним центром сертифікації і експертизи сільськогосподарської продукції, науково-дослідними установами, лабораторіями якості та інші) від злагодженої дії яких залежить кінцевий результат їх діяльності. Стратегія економічного зростання на основі інновацій забезпечує економічно ефективне досягнення стратегічних цілей, що базуються на зацікавленості всіх учасників виробничого процесу на основі впровадження інноваційних технологій з метою досягненні бажаного результату.

Однак у реальній практиці підприємства можуть реалізовувати одночасно кілька стратегій і визначати послідовність їх реалізації.

Заключним етапом концептуальної моделі стратегії розвитку насінневих підприємств є оцінка ефективності обраної стратегії. В умовах нестабільності ринкового середовища ґрунтовний аналіз, має враховувати ймовірні зміни основних показників, що дозволить спланувати механізм реалізації даної стратегії у довгостроковому періоді та дозволить визначити стратегічну їх ефективність як динамічну стійкість економічної, соціальної і екологічної складової.

Обґрунтована стратегія є ефективним механізмом стратегічного планування, що забезпечує та мобілізує використання виробничих ресурсів підприємств, визначає конкурентні переваги та шляхи розвитку насінневих підприємств в напрямках, що приводять до комерційного успіху.

Об'єктом дослідження була діяльність окремих насінневих сільськогосподарських підприємств. Тому для покращення їх фінансово-економічних показників та удосконалення маркетингового потенціалу логічним є застосування ними наступних стратегій. Так, пропонуємо ТОВ «Агрофірма «Колос» обрати стратегію диверсифікації, СТОБ «Ліщинське» – стратегію інтеграційного розвитку, Державному підприємству «Дослідне господарство «Черкаське» – стратегію економічного зростання на основі інновацій.

З метою підвищення прибутковості ТОВ «Агрофірма «Колос» побудовано економіко-математичну модель із застосуванням симплексного методу, яка передбачає оптимізацію структури посівних площ. Так, як досліджуване підприємство виробляє п'ятнадцять видів сільськогосподарських культур ($n = 15$), при цьому використовується 8 основних видів ресурсів ($m = 8$). Тому, обмеженнями для даної задачі будуть наявні ресурси, які необхідні для виробництва сільськогосподарських культур у підприємстві, а саме: посівна площа культур, витрати на насіння, добрива, оплату праці, нафтопродукти, оплату робіт та послуг сторонніх організацій, орендна плата та інші статті витрат. Крім того, до задачі включені обмеження за оптимально допустимими площами посіву окремих культур.

Тому позначимо:

x_1 – площа пшениці озимої, га; x_2 – площа пшениці ярої, га; x_3 – площа гречки, га; x_4 – площа кукурудзи, га; x_5 – площа ячменю озимого, га; x_6 – площа ячменю ярого, га; x_7 – площа гороху, га; x_8 – площа вівса, га; x_9 – площа проса, га; x_{10} – площа соняшнику, га; x_{11} – площа сої, га; x_{12} – площа ріпаку, га; x_{13} – площа буряка цукрового, га; x_{14} – площа картоплі, га; x_{15} – площа овочів, га;

$V_1, V_2, \dots, V_{10}$ – фактичні обсяги ресурсів, вказаних у табл. 1.

Таблиця 1

**Витрати ресурсів на виробництво сільськогосподарських культур
у ТОВ «Агрофірма «Колос», грн/га**

Культури	Норматив витрат ресурсів грн/ц						
	насіння та посадковий матеріал	міне- ральні добрива	пальне і масти- льні мате- ріали	решта матеріаль- них витрат	ОП+ві- дра- хування	амор- тизація	оплата послуг сторонніх організаці й
Пшениця озима	831	2610	1185	1602	137	776	797
Пшениця яра	998	3131	1422	1923	164	932	957
Гречка	796	659	902	772	91	459	493
Кукурудза на зерно	2547	2814	1731	2273	179	1088	2583
Ячмінь озимий	751	1917	1095	1323	120	662	586
Ячмінь ярий	736	1879	1073	1297	118	649	574
Горох	1579	1173	1016	1475	121	657	653
Овес	594	855	827	562	94	319	382
Просо	338	859	1121	1102	104	556	588
Соняшник	1530	1806	1380	1789	132	797	933
Соя	1341	1508	1352	2398	155	846	1861
Ріпак	1087	4106	1547	2963	156	1060	1438
Буряк цукровий	3630	6844	3753	8152	411	1871	4318
Картопля	13238	7632	4425	12066	1019	2789	4488
Овочі відкритого грунту	9489	6012	4484	11909	1559	3617	3767

Джерело: розраховано автором на основі даних [8]

Критерієм оптимізації є отримання максимального можливого прибутку при ефективному використанні наявних посівних площ. Модель побудована на математичній теорії лінійного програмування і ефективно розв'язується симплекс-методом із штучним базисом. Цільова функція оптимізації посівних площ матиме вигляд:

$$P = p_1x_1 + p_2x_2 + p_3x_3 + \dots + p_8x_8 \rightarrow \max \quad (1)$$

$$P \rightarrow \max, \quad (2)$$

де P – прибуток продукції рослинництва, грн;

p_1 – прибуток окремого виду продукції рослинництва у розрахунку на 1 га посівної площі, грн.

Обмеження:

$$\begin{cases} a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + a_{13}x_3 + \dots + a_{1n}x_n \leq R_1 \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + a_{23}x_3 + \dots + a_{2n}x_n \leq R_2 \\ \vdots \\ a_{m1}x_1 + a_{m2}x_2 + a_{m3}x_3 + \dots + a_{mn}x_n \leq R_m \\ x_1 + x_2 + x_3 + \dots + x_n \leq S \\ x_i \leq S_{\max} \\ x_i \geq S_{\min} \\ x_1 \geq 0, x_2 \geq 0, \dots, x_n \geq 0 \\ j = \overline{1, n}; i = \overline{1, m} \end{cases}$$

де a_{ij} – коефіцієнти, які показують норми витрат i -ресурсу на 1 га посіву j -ї культури;

R_i – загальний обсяг i -го ресурсу;

S – загальна площа посіву культур;

$S_{\min}$ – мінімальна площа посіву i -ї культури (групи культур);

$S_{\max}$ – максимальна площа посіву i -ї культури (групи культур).

Оптимально допустимі площі окремих культур розраховувалися згідно з методичними рекомендаціями щодо оптимального співвідношення сільськогосподарських культур у сівозмінах різних ґрунтово-кліматичних зон України.

Застосування даної моделі дає можливість оптимізувати структуру посівів сільськогосподарських культур зазначеного підприємства при наявних ресурсах для досягнення максимально можливого прибутку.

Отже, в результаті розробленої моделі встановлено, що за рахунок удосконалення структури посівних площ за обмежених ресурсів прибуток збільшиться на 67,9% і складе 10185,47 тис. грн при фактичному рівні 6065,9 тис. грн. Виявлено, що отриманий результат досягається за умови, що в даному господарстві будуть вирощуватися наступні сільськогосподарські культури на зазначеній площі: озима пшениця (x_1) – 241 га, гречка (x_3) – 170 га, кукурудза (x_4) – 393 га, ячмінь озимий (x_5) – 104 га, горох (x_7) – 258,7 га, овес (x_8) – 85 га, просо (x_9) – 42 га, соняшник (x_{10}) – 207 га, соя (x_{11}) – 224,2 га. Результати економіко-математичної моделі свідчать, що вирощувати пшеницю яру (x_2), ярий ячмінь (x_6), ріпак (x_{12}), цукровий буряк (x_{13}), картоплю (x_{14}), овочі відкритого ґрунту (x_{15}) у досліджуваному господарстві недоцільно через низьку врожайність цих культур.

Враховуючи те, що структура посівних площ сільськогосподарських підприємств є величиною динамічною і залежною від багатьох чинників, її періодична оптимізація лишатиметься одним з дієвих важелів підвищення ефективності їх роботи.

Державному підприємству «Дослідне господарство «Черкаське» пропонується застосовувати стратегію економічного зростання на основі інновацій, яка передбачає впровадження інноваційних технологій у виробничий процес, що дасть можливість збільшити прибуток за рахунок оптимізації виробничих витрат. Кількісно визначити вплив виробничих витрат на урожайність можливо за допомогою регресійного аналізу (табл. 2).

Таблиця 2

Параметри рівняння регресії та їх оцінки для ДП «Дослідне господарство «Черкаське»

Культура	Значення t-критерію Стюдента (розраховані)	Коефіцієнт Фішера (розрахований)	Коефіцієнт множинної кореляції	Коефіцієнти рівняння	
				a_0	a_1
Пшениця озима	80,09	6414,03	0,702	18,207	3,647
Ячмінь озимий	52,88	2796,14	0,702	15,139	3,215
Пшениця яра	14,35	205,88	0,661	25,822	2,217
Гречка	23,34	2777,98	0,563	6,398	1,656
Ячмінь ярий	52,71	2777,98	0,662	15,430	3,821
Горох	23,38	2777,98	0,552	21,909	3,585
Кукурудза на зерно	63,82	4073,55	0,680	21,877	5,039
Соняшник	55,31	3059,63	0,586	13,819	1,962
Соя	40,28	1622,74	0,651	9,464	2,601
Ріпак	29,72	883,39	0,612	10,601	1,767

Джерело: розраховано автором

Аналіз залежності урожайності пшениці озимої та ячменю озимого від витрат показав наявність сильного зв'язку (коефіцієнт множинної кореляції $R = 0,702$). По інших культурах існує наявність тісного зв'язку. Аналіз ефективності виробництва продукції рослинництва в досліджуваному господарстві свідчить, що в 2018 році підприємство отримало прибуток в розмірі 9193 тис. грн. (табл. 3).

Таблиця 3

Ефективність виробництва продукції рослинництва за рахунок оптимізації витрат у Державному підприємстві «Дослідне господарство «Черкаське»

Продукція	Площа	Урожай- ність, факт	Валовий збір, ц	Витрати, тис. грн	Витрати на 1 га, грн	Ціна 1 ц, грн	Вартість продукції, тис. грн	Прибу- ток	Рента- бельність, %
2018р. (факт)									
пшениця озима	393	51,7	20318	5728	14576	385	7825	2096	36,6
ячмінь озимий	133	41,7	5549	1754	13189	432	2395	641	36,5
пшениця яра	38	32,3	1228	436	11475	609	748	312	71,5
гречка	82	21,1	1727	939	11448	942	1626	688	73,3
ячмінь ярий	81	40,0	3237	889	10974	430	1393	504	56,7
горох	163	31,3	5108	1455	8923	493	2519	1065	73,2
Кукурудза на зерно	305	53,2	16218	4776	15660	370	5995	1219	25,5
Соняшник	238	25,7	6124	3375	14183	777	4758	1382	41,0
Соя	334	13,9	4628	2763	8272	825	3816	1053	38,1
Ріпак	129	21,0	2710	1946	15082	804	2178	233	12,0
Усього	1896	x	x	24061	x	x	33254	9193	38,2
Прогнозні значення за умов оптимізації витрат									
пшениця озима	393	55,3	21751	6121	15576	385	8377	2256	36,8
ячмінь озимий	133	44,9	5977	1887	14189	432	2580	692	36,7
пшениця яра	38	35,2	1339	474	12475	609	815	341	72,0
гречка	82	22,9	1879	1021	12448	942	1770	749	73,4
ячмінь ярий	81	43,8	3546	970	11974	430	1526	557	57,4
горох	163	34,9	5692	1618	9923	493	2807	1190	73,6
Кукурудза на зерно	305	58,2	17755	5081	16660	370	6563	1482	29,2
Соняшник	238	27,7	6591	3613	15183	777	5121	1507	41,7
Соя	334	16,5	5497	3097	9272	825	4532	1436	46,4
Ріпак	129	22,8	2938	2075	16082	804	2362	287	13,8
Усього	1896	x	x	25956,75	x	x	36453	10496	40,4

Джерело: розраховано автором

Для даного підприємства дана оптимізаційна модель розроблена на короткострокову перспективу. Вважаємо, що впровадження інноваційних технологій виробництва за рахунок оптимізації витрат при незмінній ціні реалізації дасть можливість Державному підприємству «Дослідне господарство «Черкаське» збільшити прибуток на 15% і забезпечити рентабельність продукції рослинництва на рівні 40,4%. Варто зазначити, що в даній моделі не передбачено зростання ціни реалізації, оскільки в основу покладено оптимізацію виробничих витрат підприємства. Проте об'єктивно варто розуміти, що ціна щороку зростає. Крім того, впровадження інноваційних технологій виробництва забезпечить підвищення якості продукції, що безумовно матиме позитивний вплив на зростання ціни.

В процесі реалізації стратегії інтеграційного розвитку для СТОВ «Ліщинське» передбачається тісна співпраця з науково-дослідними установами та товарними підприємствами – виробниками насіннєвого матеріалу, з метою виходу на зовнішні ринки. Роль науково-дослідних установ полягає в розробці та впровадженні ресурсозберігаючих технологій вирощування високоврожайних сортів та гібридів зернових культур, а також в удосконаленні методів ведення первинного насінництва.

Аналіз ефективності виробництва продукції рослинництва за рахунок інтеграції учасників виробничого процесу свідчить про зростання урожайності сільськогосподарських культур та ціни їх реалізації. Так, аналізуючи зернові культури, а саме пшеницю озиму та кукурудзу на зерно, зазначимо, що урожайність зростає до 72,23 ц/га та до 105,34 ц/га, а ціна реалізації до 545,63 грн та до 507,85 грн відповідно, що дозволить забезпечити рентабельність пшениці на рівні 62,34%, кукурудзи на зерно – 80,97%. Аналогічна тенденція прогнозується щодо виробництва соняшника та сої, прогнозований рівень рентабельності зростає до 83,62% та 62,11% відповідно. Налагодження тісної співпраці з усіма учасниками насіннєвого ринку дасть можливість СТОВ «Ліщинське» досягти рівня рентабельності продукції рослинництва – 62,75%, при фактичному рівні в 2018 р. – 50,48% (табл. 4).

Таблиця 4

Ефективність виробництва продукції рослинництва за рахунок інтеграції учасників виробничого процесу у СТОВ «Ліщинське»

Продукція	Площа	Урожай- ність, факт	Валовий збір, ц	Повна собівартість, тис. грн	Ціна 1 ц, грн	Виручка, тис. грн	Прибу- ток	Рента- бельність, %
2018 р. (факт)								
пшениця озима	1070	61,32	65617	19558,3	419,71	27911,76	8353,46	42,71
ячмінь озимий	477	42,98	20501	1795,5	413,99	2388,72	593,22	33,04
ячмінь ярий	943	55,23	52085	17538,1	414,05	23991	6452,9	36,79
Кукурудза на зерно	461	92,56	42670	6800,1	390,65	11303,0671	4502,967	66,22
Соняшник	848	32,52	27577	13798,8	850,45	23452,8597	9654,06	69,96
Соя	872	23,11	20154	10326,5	830,46	16010,4383	5683,938	55,04
Усього	4671	х	228604	69817,3	х	105057,845	35240,55	50,48
Прогнозні значення за умови інтеграційного розвитку								
пшениця озима	1070	73,23	78356,1	19558,3	545,63	31750,94	12192,64	62,34
ячмінь озимий	477	51,34	24489,18	1795,5	538,19	2493,95	698,45	38,9
ячмінь ярий	943	58,67	55325,81	17538,1	538,27	24998,81	7460,71	42,54
Кукурудза на зерно	461	105,34	48561,74	6800,1	507,85	12306,14	5506,04	80,97
Соняшник	848	38,75	32860	13798,8	1105,59	25337,36	11538,56	83,62
Соя	872	35,21	30703,12	10326,5	1079,60	16740,29	6413,79	62,11
Усього	4671	х	х	69817,3	х	113627,49	43810,19	62,75

Джерело: розраховано автором

Головним інструментом реалізації новітніх підходів до управління аграрним виробництвом на основі інноваційних технологій є застосування сучасних методів економічного аналізу, серед яких важливе місце належить SWOT-аналізу. Адже, саме SWOT-аналіз дає можливість здійснити ґрунтовне дослідження зовнішнього та внутрішнього стану аграрного підприємства, виявити тенденції у змінах мікро- та макросередовища та резерви для подальшого його розвитку [2; 3; 4].

Для аналізу сильних і слабких сторін насіннєвих підприємств нами було проведено діагностику факторів внутрішнього та зовнішнього середовища виробничо-збутової діяльності за допомогою SWOT-аналізу.

Для оцінки зовнішнього середовища підприємства ми провели експертизу та надали оцінку сильним та слабким сторонам насіннєвих підприємств, врахували можливості та загрози, які мають безпосередній вплив на діяльність підприємства, де можливості максимально посилюють сильні сторони підприємств та мінімізують загрози (табл. 5).

Таблиця 5

SWOT- аналіз підприємств насіннєвої галузі

Потенціал підприємства	Зовнішнє середовище	Можливості:	Загрози:
		<ul style="list-style-type: none"> - зростання ринку; - збільшення попиту на насіння вітчизняної селекції; - зростання експорту насіння; - конкурентоспроможність продукції на ринку. 	<ul style="list-style-type: none"> - старіння матеріально-технічної бази; - відсутність чіткого уявлення про стратегічні напрямки розвитку; - слабкий фінансовий потенціал підприємств; - висока вартість кредитних ресурсів; - сильна конкуренція на даному ринку - вплив природно-кліматичних умов.
Сильні сторони:	<ul style="list-style-type: none"> - входження на нові ринки; - ріст рентабельності сільськогосподарського виробництва; - підвищення якості насіння; - стабільний ріст обсягів виробництва; - висококваліфіковані кадри. 	Поле СіМ <ul style="list-style-type: none"> - оновлення асортименту насіння високих репродукцій; - щоб мати можливість конкурувати з аналогічною продукцією на зовнішньому ринку потрібно підвищити якість продукції; - розширення зовнішніх ринків збуту; - збільшення частки ринку за рахунок збільшення фінансових та виробничих ресурсів. 	Поле Сіз <ul style="list-style-type: none"> - виведення нових сортів та гібридів; - нестабільний курс валют спричиняє здорожчання насіннєвого матеріалу; - нестабільність митної та податкової політики, що є загрозою просування на зовнішні ринки; - відмова споживачів від вітчизняної продукції внаслідок присутності на ринку підробок та продукції низької якості.
Слабкі сторони:	<ul style="list-style-type: none"> - ймовірність виникнення нових конкурентів; - зміни в потребах споживачів; - висока собівартість продукції; - ресурсозалежність виробництва; - удорожчання ресурсів для виробництва; - слабка маркетингова політика. 	Поле СлМ <ul style="list-style-type: none"> - необхідність придбання модернізованого обладнання для роботи підприємства, що дозволить покращити якість продукції; - недостатній рівень використання впровадження інновацій в галузі; - недостатній рівень маркетингової політики на підприємстві. 	Поле СлЗ <ul style="list-style-type: none"> - необхідна постійного сортооновлення; - підприємствам постійно потрібно приділяти достатню увагу дослідженням і новітнім розробкам; - зменшення державних дотацій та субсидій в АПК; - втрата потенційних споживачів через вищу довіру до іноземної продукції.

Джерело: сформовано автором.

Проведений SWOT-аналіз дозволив зробити такі висновки: для подальшого ефективного функціонування даним підприємствам необхідно застосовувати інноваційно-інвестиційну стратегію розвитку. Перш за все, підприємствам насіннєвої галузі варто

враховувати потенційні можливості та загрози, а також слабкі та сильні сторони самих підприємств, що в перспективі забезпечить їм виробництво високоякісної продукції, з метою підвищення конкурентних переваг, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках.

Також, насіннєвим підприємствам варто скоординувати свої стратегічні дії з оперативними, розробляти програми та проекти, які будуть реалізовуватися в рамках зазначеної стратегії, виробляти тактику усунення вказаних загроз.

Висновки. Основними проблемами, на сьогоднішній день, для вітчизняних підприємств насіннєвої галузі є такі:

- нестабільні конкурентні позиції вітчизняної сільськогосподарської продукції та продовольства на зовнішніх ринках через не завершення процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності;
- низькі темпи техніко-технологічного оновлення виробництва; ризики збільшення виробничих витрат через зростання зношеності техніки, переважання використання застарілих технологій, при зростанні вартості не відновлювальних природних ресурсів в структурі собівартості;
- значні втрати продукції через недосконалість інфраструктури аграрного ринку, логістики зберігання;
- недостатня ефективність саморегулювання ринку сільськогосподарської продукції та продовольства, складність у виробленні консолідованої позиції сільськогосподарських товаровиробників у захисті своїх інтересів
- недостатня інформованість значної частини сільськогосподарських виробників про кон'юнктуру ринків та умови ведення бізнесу в галузі;
- незавершеність земельної реформи.

Основною задачею стратегічного розвитку насіннєвих підприємств є підвищення якості насіннєвого матеріалу, визначення пріоритетних напрямів ефективного їх функціонування та протидії ризикам зовнішнього середовища.

Вважаємо, що насіннєва галузь повинна розвиватися в умовах створення та функціонування прозорого і регульованого ринку насіння та насіннєвого матеріалу. Тому необхідно:

- запровадити державний контроль за виробниками насіннєвого матеріалу;
- підтримувати вітчизняні селекційні підприємства шляхом пільгового оподаткування та низьких кредитних ставок;
- підвищити роль насіннєвої асоціації України, щодо контролю введення бази насіннєвих посівів у розрізі сортів та гібридів;
- залучення іноземних інвестицій з метою підвищення якості сортів вітчизняної селекції;
- забезпечити еквівалентність системи сертифікації і контролю виробництва насіння до вимог Європейського Союзу;
- удосконалити державне регулювання насінництва і охорони прав на сорти рослин.

Однією з умов для нарощення експорту насіння українського виробництва вдосконалення вітчизняної системи насіння та членство нашої країни в Міжнародній організації економічного співробітництва й розвитку (OECD) та приєднання до схем сортової сертифікації.

В результаті реалізації стратегії розвитку насіннєвих підприємств підвищиться їх конкурентоспроможність на зовнішньому ринку та збільшиться дохідність галузі в цілому.

Список використаних джерел

1. Захарчук О.В. Ринок насіння України у 2018 році. URL: <https://infoindustria.com.ua/rinok-nasinnya-ukrayini-u-2018-rotsi/> (дата звернення 20.09.2019).
2. Синчук І.В. Вплив SWOT-Аналізу на прийняття управлінських рішень в умовах фінансової кризи. *Young Scientist*. 2016. № 3 (30). С.174–178.

3. Перфілова О.Є. Проблеми та особливості впровадження SWOT-аналізу в практику стратегічного управління вітчизняних підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2008. № 624. С. 77–84.
4. Кривда В.І., Кривда О.В., Нараєвський С.В. Можливості удосконалення методики SWOT-аналізу. *Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем; зб. наук. праць МННЦ ІТіС*. 2007. № 12. С. 74–77.
5. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 р. URL: <http://minagro.gov.ua/node/7644> (дата звернення 20.09.2019).
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (дата звернення 20.09.2019).
7. Офіційний сайт Насіннєвої асоціації України. URL: <http://ukrseeds.org.ua/> (дата звернення 20.09.2019).
8. Офіційний сайт ТОВ «Агрофірма Колос». URL: <https://www.agrokolos.com.ua/> (дата звернення 20.09.2019).

References

1. Zakharchuk O.V. (2018). Rynok nasinnya Ukrayiny u 2018 rotsi. URL: <https://infoindustria.com.ua/rinok-nasinnya-ukrayini-u-2018-rotsi/> (Accessed 20.09.2019).
2. Synchuk I.V. (2016). Vplyv SWOT-Analizu na pryynyattya upravlins'kykh rishen' v umovakh finansovoyi kryzy. *Young Scientist*, 3 (30), 174–178.
3. Perfilova O.Ye. (2008). Problemy ta osoblyvosti vprovadzhennya SWOT-analizu v praktyku stratehichnoho upravlinnya vitchyznyanykh pidpryyemstv. *Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika"*, 624, 77–84.
4. Kryvda V.I., Kryvda O.V., Narayevs'ky S.V. (2007). Mozhlyvosti udoskonalennya metodyky SWOT-analizu. *Ekonomiko-matematychne modelyuvannya sotsial'no-ekonomichnykh system; zb. nauk. prats' MNNTS ItiS*, 12, 74–77.
5. Stratehiya rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky Ukrayiny na period do 2020 r. URL: <http://minagro.gov.ua/node/7644> (Accessed 20.09.2019).
6. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (Accessed 20.09.2019).
7. Official site of the Seed Association of Ukraine. URL: <http://ukrseeds.org.ua/> (Accessed 20.09.2019).
8. Official site of LLC "Agro Firm Kolos". URL: <https://www.agrokolos.com.ua/> (Accessed 20.09.2019).

CHERNIAVSKYI Ivan

post-graduate student,
Ukrainian research institute of productivity
of agro-industrial complex,
Kyiv, Ukraine

THE FORMATION OF THE DEVELOPMENT STRATEGY OF DOMESTIC SEED ENTERPRISES

Introduction. In the last decade of Ukraine, as a result of competitive positions in the world market of agro-food activity, there is a common and market grain. Our country is a well-known exporter of cereals (wheat, barley, corn). Agrarians, who sell a wide variety and exposure of cereals, medium-sized maize is a priority crop, which is the leader for the crop (78.4 c / ha in 2018). According to the Seed Association of Ukraine, improving the population today can increase the high reliability of crops by up to 30%. Grain seed export volumes are at a rather low level, with Ukraine selling no more than 10-12 thousand tonnes of seeds annually. Developing export opportunities to enter the perspective markets of grain crops of other countries, including the European Union, domestic seed growers practically dumped in comparison with import purchase prices by reducing the price of own sale of seed material: for wheat - by 2.4 times, barley - by 2 times, rye and corn - 2.0 times. Given the competitive advantages of seed companies, there is a growing need to address a number of strategic problems in formulating a strategy for their development. To form a mechanism for adaptation to changes in the external environment, seed companies, at the conceptual level,

should justify the strategic development model.

Propose. The purpose of the scientific article is to substantiate the theoretical and methodological foundations and to formulate a conceptual model of the seed enterprise development strategy, as well as to develop development strategies for the investigated seed enterprises in order to improve their financial and economic indicators and improve marketing potential.

Results. The object of the study was the activity of individual seed farms. Therefore, to improve their financial and economic performance and to improve their marketing potential, it is logical to use the following strategies. We offer LLC "Agro-firm" Kolos "to choose a strategy of diversification, JSC" Lischinskoe "- strategy of integration development, State enterprise" Research enterprise "Cherkasy" - strategy of economic growth on the basis of innovations. It is established that the introduction of innovative production technologies at the expense of cost optimization at a constant selling price will allow the State Enterprise "Research Enterprise" Cherkasy "to increase profits by 15% and to ensure profitability of crop production at the level of 40.4%. The analysis of the efficiency of crop production due to the integration of the production process participants in the Lishchinskoye JSC indicates the increase of crop yields and the prices of their realization. Thus, analyzing the corn yield on grain, we will note that the yield will increase to 105,34 c / ha, and the selling price up to 507,85 UAH, respectively, which will allow to provide corn profitability at grain level of 80,97%. Establishing close cooperation with all participants of the seed market will enable JSC "Lischinskoe" to reach the level of profitability of crop production - 62.75%, compared to the actual level in 2018 – 50.48%. The conducted SWOT-analysis has made the following conclusions: for the further effective functioning of these enterprises it is necessary to apply an innovation-investment strategy of development. First and foremost, the seed industry should consider the potential and threats, as well as the weaknesses and strengths of the enterprises themselves, which in the long run will provide them with the production of high-quality products, with the aim of enhancing their competitive advantage, both domestically and internationally.

Originality. The methodological aspects of forming the strategy of development of the seed plants under study were further developed on the basis of the use of the economic-mathematical model with the use of the simplex method, which allowed to optimize the structure of the acreage and increase their level of competitiveness. Based on the developed economic and mathematical model, it is established that by improving the structure of acreage under limited resources, profit of LLC "Agro Firm" Kolos "will increase by 67.9% and will amount to 10185,47 thousand UAH at the actual level of 6065,9 thousand UAH.

Conclusion. The main task of strategic development of seed enterprises is to improve the quality of seed material, determine the priority areas for their effective functioning and counteract the risks of the environment. We believe that the seed industry must develop in the conditions of creation and functioning of a transparent and regulated market for seeds and seeds materials. Therefore, it is necessary to: establish state control over seed producers; to support domestic breeding enterprises through preferential taxation and low credit rates; to increase the role of the seed association of Ukraine in controlling the introduction of the seed base in the section of varieties and hybrids; attracting foreign investment in order to improve the quality of domestic breeding varieties; ensure the equivalence of the seed production certification and control system with the requirements of the European Union; improve the state regulation of the seed system and the protection of plant variety rights. One of the conditions for increasing the export of seeds of Ukrainian production is improving the domestic seed system and our country's membership in the International Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) and joining the variety certification schemes. As a result of the strategy of development of seed companies will increase their competitiveness in the foreign market and increase the profitability of the industry as a whole.

Keywords: grain, corn seeds, development strategy, diversification strategy, integration development strategy, economic growth strategy based on innovation, seed companies, LLC "Kolos" Agro Firm, JSC "Lischinskoe", State Research Enterprise "Cherkasy".

Одержано редакцією: 20.10.2019
Прийнято до публікації: 20.12.2019

УДК 658.821-047.44:640.432

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-214-220

КИРНІС Наталія Іванівна

здобувач кафедри управління персоналом,
економіки праці та економічної теорії,
Полтавський університет економіки і
торгівлі, м. Полтава, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3564-4319>
natalik200@ukr.net

ОСНОВНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ НАССР ДЛЯ РЕСТОРАНІВ ЗА СПЕЦІАЛЬНИМИ ЗАМОВЛЕННЯМИ (CATERING)

Статтю присвячено визначенню основних аспектів системи НАССР для ресторанів за спеціальними замовленнями (catering). Встановлено, що необхідність впровадження системи НАССР зумовлена забезпеченням якісною продукцією, та зміцненням конкурентної позиції підприємства на ринку ресторанних послуг. Визначено основні переваги та недоліки впровадження системи НАССР. Відмічено особливості, які необхідно враховувати при впровадженні системи НАССР на підприємствах ресторанного господарства за спеціальними замовленнями (catering). Встановлено основні критичні точки системи НАССР для ресторанів за спеціальними замовленнями (catering).

Ключові слова: безпека харчової продукції, система НАССР, ресторани за спеціальними замовленнями (catering), концепція системи НАССР, ризики.

Постановка проблеми. Завдяки зростаючому тиску з боку конкурентів на ринку харчових продуктів та сировини, а також враховуючи те, що безпечність харчових продуктів є важливим питанням, яке нерозривно пов'язане зі здоров'ям суспільства у всіх країнах світу, в економічно розвинених країнах приділяється багато уваги вимогам до безпеки та якості продукції. Ці вимоги висуваються як до підприємств харчової промисловості, так і до підприємств ресторанного господарства. Якість та безпека харчових продуктів є пріоритетним завданням на всіх стадіях харчового ланцюга – від вирощування та первинної переробки сировини до реалізації і споживання готової продукції, включаючи оптову та роздрібну торгівлю.

В останні роки питання безпечності харчових продуктів стали одним із головних занепокоєнь громадськості, починаючи з генетично модифікованих продуктів, коров'ячого сказу і до відкликань продукції, пов'язаних з харчовими інтоксикаціями. В різних країнах світу повідомлення про інциденти, пов'язані з безпечністю харчових продуктів, з'являються майже щотижня. Ці інциденти виникають на будь-якій ділянці харчового ланцюга і можуть мати серйозні наслідки для виробників харчових продуктів через дуже високу чутливість споживачів, увагу мас-медіа до зазначених проблем, сучасні методи інформування та темпи поширення інформації [1; 2].

В умовах інтеграції України до європейського простору та з метою залучення іноземних інвесторів на ринок ресторанних послуг для підприємств ресторанного господарства важливим є питання харчової безпечності. Харчова безпечність є одним із основних чинників забезпечення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства і набуває актуальності з кожним роком. Одним із інструментів ефективного впливу та поліпшення харчової безпечності є впровадження на підприємства ресторанного господарства системи НАССР (Hazard Analysis and Critical Control Points).

Система НАССР визнана в усьому світі як найефективніший засіб запобігання захворюванням харчового походження і схвалена об'єднаним комітетом FAO/WHO (Продовольча й сільськогосподарська організація ООН/Всесвітня організація охорони здоров'я) [3].

В Україні з 20 вересня 2016 року набрав чинності VII розділ Закону України «Про основні засади і вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», який зобов'язує всіх

учасників ринка харчових продуктів дотримуватися гігієнічні вимоги відповідно до системи НАССР. Впровадження системи НАССР знижує ризики виготовлення неякісних харчових продуктів і дає покупцеві впевненість в споживаній продукті. Система НАССР створює репутацію безпечного закладу.

Після розпаду Радянського Союзу ринок ресторанних послуг заповнили приватні підприємства ресторанного господарства, зокрема, ресторани за спеціальними замовленнями (catering) – кейтерингові фірми. Підприємства даного типу забезпечують постачання обідів на підприємства, організації, школи, дитячі садочки, а також надають послуги із харчування та організації дозвілля для будь-якого заходу. З кожним роком ринок кейтерингових послуг як у світі, так і на теренах України зростає. Можливо, даний вид послуг в майбутньому витіснить стаціонарні підприємства ресторанного господарства. І тому дослідження якості й безпечності сировини та продукції у підприємствах ресторанного господарства – ресторанах за спеціальними замовленнями (catering), а також основних аспектів впровадження системи ХАССП набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями якості та безпечності харчових продуктів та сировини займалися ряд вітчизняних науковців: Л. Баль-Прилипко, Г.О. Бірта, О.О. Данильченко, Т.М. Димань, Д.Ф. Крисанов, В.О. Колтунов, Ю.Л. Труш та інші. В їх дослідженнях розглянуті чинники, які впливають на якість визначеного виду сировини або продукту. Дослідження питань впровадження системи ХАССП на підприємства України присвячено низку праць таких науковців, як: І. Анищенко, Ж. Ахметової, В. Власенко, А. Дубініної, О. Замятіної, Л. Мельникової, В. Лемеш, А. Попової та ін. Проте залишається недостатньо дослідженою проблема впровадження системи НАССР на підприємствах ресторанного господарства типу ресторани за спеціальними замовленнями (catering).

Метою дослідження є визначення основних аспектів системи НАССР для ресторанів за спеціальними замовленнями (catering).

Викладення основного матеріалу дослідження. Система НАССР, або Система аналізу небезпечних чинників та критичних точок контролю є науково обґрунтованою системою, що дозволяє забезпечувати виробництво безпечної продукції шляхом ідентифікації і контролю небезпечних чинників. Система НАССР є єдиною системою управління безпечністю харчової продукції, яка довела свою ефективність і прийнята міжнародними організаціями [4; 5].

Концепція НАССР охоплює всі види потенційних небезпечних чинників, що можуть вплинути на безпечність харчових продуктів, тобто, біологічні, фізичні та хімічні чинники, незалежно від того, чи вони виникли природнім шляхом (з причин, пов'язаних із довкіллям), чи через порушення процесу виробництва. Хоча споживачі найбільше переймаються хімічними та фізичними небезпеками, які вони найчастіше виявляють, мікробіологічні чинники є найбільш серйозними з точки зору важкості наслідків для здоров'я людини. З цієї причини, не дивлячись на те, що системи НАССР охоплюють всі 3 види небезпечних чинників, основна увага приділяється мікробіологічним проблемам [1].

Найбільш важливою перевагою системи НАССР є її властивість не виявляти, а попереджувати небезпеки (помилки) за допомогою поетапного контролю на протязі всього ланцюга приготування страв. Як і будь-яка система якості, система НАССР має переваги та недоліки (табл. 1).

Аналізуючи табл. 1. необхідно відмітити, що основні переваги від впровадження системи НАССР це перш за все створення контролю, завдяки якому виготовлення продукції усуває ризики пов'язані із небезпеками фізичного, хімічного та мікробіологічного походження, що дозволить отримати якісну продукцію та усуне випадки можливих отруєнь.

**Переваги та недоліки впровадження системи НАССР
на підприємствах ресторанного господарства**

№ п/п	Характеристика переваг	Характеристика недоліків
1	Застосування НАССР є підтвердженням виконання виробником законодавчих і нормативних вимог	Потребує технічних, людських та матеріальних ресурсів, які не завжди є доступними для організації.
2	НАССР засвідчує високий рівень свідомості та відповідальності виробника перед споживачем.	Вимагає високих зусиль із залучення усіх елементів організації.
3	НАССР є систематичним підходом, що охоплює всі аспекти безпечності харчових продуктів, починаючи від вирощування, збору врожаю, закупівлі сировини і закінчуючи використанням кінцевим споживачем	Потребує дуже багато часу.
4	НАССР дозволяє виробнику забезпечити стабільно високий рівень безпечності харчових продуктів, і завдяки довірі споживачів та замовників в умовах зростаючої конкуренції зберегти та розширити свою частку на внутрішньому ринку.	Вимагає деталізованих технічних даних та їх постійного оновлення.
5	Запровадження НАССР дозволяє здійснити розширення експортних ринків, адже в багатьох країнах світу НАССР є обов'язковою законодавчо встановленою вимогою.	Потребує сконцентрованої дії усіх учасників харчового ланцюга.
6	Правильно проведений аналіз небезпечних чинників дозволяє виявити приховані небезпеки і направити відповідні ресурси в критичні точки процесу.	Потребує збереження інформації для простого шляху впровадження.
7	Застосування НАССР переносить акценти з випробування кінцевого продукту на використання превентивних методів забезпечення безпечності під час виробництва та реалізації продукції, сприяючи зменшенню необхідності у великій кількості перевірок кінцевого продукту.	
8	НАССР дозволяє оптимізувати контроль виробничих процесів та використання ресурсів – як фінансових, так і людських та часових.	
9	НАССР дозволяє скоротити витрати за рахунок зменшення обсягу бракованої продукції, а в деяких випадках – за рахунок підвищення стабільності кінцевого продукту та збільшення термінів його придатності.	
10	НАССР також сприяє зменшенню втрат, пов'язаних із негативними наслідками повернень продукції, харчових отруєнь та інших проблем безпечності харчових продуктів	
11	НАССР може інтегруватися в загальну систему управління, достатньо органічно поєднуючись з іншими управлінськими концепціями - управління якістю (стандарти ISO серії 9000), управління довкіллям (стандарти ISO серії 14000) тощо.	

Систематизовано автором за [6,7,8]

Підприємствам ресторанного господарства України при впровадженні системи НАССР необхідно керуватися наступними нормативними документами (табл. 2).

Таблиця 2

Нормативні документи, необхідні для впровадження системи ХАССП на підприємства ресторанного господарства [9; 10]

Категорія документа	Назва документа
Державні будівельні норми	ДБН В.2.2-25:2009. Будинки і споруди підприємства харчування (заклади ресторанного господарства)
Державні санітарні норми та правила	ДСанПін 145-2011 «Державні санітарні норми та правила утримання територій та населених місць»
	СанПін 5777-91 «Санітарні правила для підприємств громадського харчування»
Закон	Закон України «Про внесення змін у деякі законодавчі акти України щодо харчових продуктів»
Державний стандарт України	ДСТУ 4281-2004 «Заклади ресторанного господарства»
	ДСТУ ISO 22000:2007 «Системи керування безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга» (ISO 22000:2005, IDT)
	ДСТУ ISO 22005:2009 «Прослеживаемость в цепочке пищевых продуктов и кормов. Общие принципы и основные требования к проектированию и внедрению систем» (ISO 22005:2007, IDT)
	ДСТУ 4161-2003 «Системы управления безопасностью пищевых продуктов. Требования»
	ДСТУ-Н ISO/TS 22004:2009 (ISO/TS 22004:2005). «Системы управления безопасностью пищевых продуктов – Рекомендации по применению ISO 22000:2005».
	ДСТУ-Н CAC/RCP 1:2012 «Продукти харчові. Настанови щодо загальних принципів гігієни» (CAC/RCP 1-1969, Rev. 4-2003, IDT).

Крім вище перерахованих нормативних документів, необхідно також керуватися технічними умовами та державними стандартами на сировину та продукцію, а також технологічними картками на існуючі в меню страви та напої. З метою наскрізного контролю необхідно для кожної страви розробити блок-схему процесу виробництва та встановити на цій схемі основні контрольні точки.

На підприємствах ресторанного господарства, які надають кейтерингові послуги, існують такі технічні процеси, як: закупівля продукції та сировини; постачання продукції та сировини; зберігання продукції та сировини; підготування продуктів; приготування страв та напоїв; пакування страв та напоїв; завантаження страв та напоїв; транспортування страв та напоїв до місця споживання; розвантаження страв та напоїв; подавання страв та напоїв. Всі перелічені процеси мають прямий вплив на кулінарну продукцію (страви та напої), що передбачає виникнення потенційних ризиків таких як: неякісна сировина, фізичні, хімічні та мікробіологічні забруднення, відхилення при приготування страв від рецептури, недотримання умов зберігання, недотримання санітарно-гігієнічних умов транспортування, неправильне прибирання. Тому з метою усунення вище перелічених ризиків та підвищення безпеки приготовлених страв будь-який ресторан за спеціальними замовленнями (catering) повинен проходити контроль згідно норм, які затверджені в НАССР.

Згідно з даною системою, виділяють основні етапи, на яких виникають ризики, що впливають на безпеку страв та напоїв. Це – контрольні критичні точки. Для ресторанів за спеціальними замовленнями такими контрольними критичними точками є:

- закупівля і приймання продуктів;
- розморожування продуктів;
- підготування продуктів;
- приготування страв та напоїв;
- охолодження готових страв;
- підтримання страв в гарячому стані.

При впровадженні системи НАССР на підприємства ресторанного господарства ресторани за спеціальними замовленнями (catering) необхідно розуміти, що забезпечення харчування на виїзді відрізняється від харчування в закладі ресторанного господарства. Для даного типу підприємств додається ще один із головних процесів – транспортування. Крім того потребує посиленого контролю оптимальні температурні режими для кожного виду страв, які транспортуються.

При розробці плану НАССР для підприємств, які надають кейтерингові послуги, необхідно враховувати, що існують різні види кейтерингу: кейтеринг в приміщенні, кейтеринг поза приміщенням, соціальний кейтеринг, VIP кейтеринг, корпоративний кейтеринг, обслуговування готовими продуктами харчування та повносервісне обслуговування, і для кожного виду кейтерингу має бути свій план та різні контрольні критичні точки. Тому кожний із перелічених видів кейтерингу складається із різних процесів та операцій. І при складанні плану-контролю критичних точок необхідно це передбачити.

Якщо взяти до уваги кейтеринг поза приміщенням, наприклад, якийсь захід на лоні природи, то необхідно врахувати фактори, які можуть вплинути на якість страв та напоїв, – висока температура повітря, спека, яка безпосередньо вплине на якість страв. Потрібно більш ретельно контролювати температуру та створювати необхідні умови для підтримання її на належному оптимальному рівні. Врахувати, які страви є швидкопсувними, і по можливості їх не вносити до меню.

На розробку плану НАССР також впливає такий фактор як вид заходу. Чи це просто доставка обідів до офісу чи це певний вид банкету: фуршету, банкет-коктейлю, банкету за типом шведський стіл та інших видів. Від цього також безпосередньо залежить кількість критичних точок, тому що перелічені види заходів відрізняються перш за все тривалістю, а також особливостями сервування та подавання страв та асортиментом страв у меню.

Ресторанам за спеціальними замовленнями (catering) необхідно дотримуватися концепції харчової безпеки у своїй діяльності та на усіх етапах технологічного циклу організувати жорсткий контроль. Необхідно контролювати такі процеси:

- заготівлення та постачання продуктів та сировини;
- дезінфекція повітря та робочих зон;
- гігієна працівників кухні та обслуговуючого персоналу;
- дотримання правил транспортування, перевезення та розвантаження продуктів;
- температурні режими зберігання;
- методи реалізації готових страв та напоїв.

Висновки. Отже, необхідність впровадження системи якості НАССР для ресторанів за спеціальними замовленнями зумовлена попитом споживачів на якісну продукцію, яка повинна бути екологічно чистою та безпечною. Впровадження системи НАССР забезпечить конкурентоспроможність підприємства як на вітчизняному ринку послуг, так і на зарубіжному, а також збільшить потік іноземних інвесторів в нашу країну. Встановлено, що при розробці плану системи НАССР для ресторанів за спеціальними замовленнями (catering) необхідно враховувати види кейтерингових послуг та види заходів, які буде обслуговувати кейтерингова компанія. Це дасть змогу правильно організувати впровадження системи НАССР та врахувати більш ґрунтовно необхідні ризики, що можуть виникнути в процесі надання кейтерингових послуг. Визначено основні критичні точки та процеси, на яких необхідно здійснювати контроль для ресторанів за спеціальними замовленнями (catering).

Список використаних джерел

1. Маюрникова Л. А., Крапива Т.В., Кокшаров А.А. Обоснование необходимости внедрения систем качества на предприятиях общественного питания. *Ползуновский вестник*. 2011. № 3/2. С. 192–196.

2. Посібник для малих та середніх підприємств м'ясопереробної галузі з підготовки та впровадження системи управління безпечністю харчових продуктів на основі концепції НАССР. Київ: IIFSQ, 2011. 236 с.
3. Зниження вмісту патогенних мікроорганізмів. Системи аналізу ризиків і визначення критичних контрольних точок (НАССР). Кодекс федеральних розпоряджень (CFR) Департаменту сільського господарства США. М.: Рос. Представництво США з експорту молока, 2004. 54 с.
4. Generic HACCP Model for Meat and Poultry Products with Secondary Inhibitors, not shelf stable. URL: <http://www.fsis.usda.gov/index.htm> (Last accessed: 25.11.2009).
5. Vágány J., Dunay A., Szekely C., Pető I. Development and implementation of HACCP system in JÓZSEFMAJOR experimental and demonstration farm, a dairy farm for fresh milk. URL: <http://www.miau.gau.hu/miau/64/jozsefmajor.doc> (Last accessed: 12.09.2017).
6. Мейес Т., Мортиметр С. Эффективное внедрение НАССР: учимся на опыте других: пер. с англ. СПб.: Профессия, 2005. 285 с.
7. Что такое система НАССР. URL: <http://dinox.com.ua/page/sistema-nassr-mezhdunarodnye-pravila-pishchevoi-bezopasnosti-v-zavedeniiah-restorannogo-biznesa> (Last accessed: 12.09.2017).
8. Звіт «Впровадження систем управління безпечністю харчових продуктів на українських підприємствах харчової промисловості. Аналіз витрат і вигод». URL: <http://www.ifc.org/Ukraine/FS> (Last accessed: 12.09.2017).
9. Калинина О. НАССР в ресторане отеля: залог успеха вашего бизнеса. *Академия гостеприимства*. 2019. № 1. С. 32–33.
10. Вербицкий С.Б. Без НАССР діла не буде! *Мясной бизнес*. 2016. № 4. С. 36–38.

References

1. Maurnikova, L., Krapiva T., Koksharov A. (2011). Substantiation of necessity of introduction of quality systems at catering establishments. *The Polzunovsky Gazette*, 3/2, 192–196.
2. International Institute for Food Safety and Quality (2011). A guide for small and medium-sized businesses in the meat processing industry to prepare and implement a food safety management system based on the HACCP concept. Kiev: IIFSQ, 236 p. (in Ukr.).
3. US Department of Agriculture Code of Federal Regulations (CFR) (2004). Reduction of pathogenic microorganisms. Risk analysis systems and definition of critical control points (HACCP). Moscow: Ross. United States Dairy Export Office (in Russ.).
4. Generic HACCP Model for Meat and Poultry Products with Secondary Inhibitors, Not Shelf Stable. Available at: <http://www.fsis.usda.gov/index.htm> (Last accessed: 25.11.2009).
5. Vágány J., Dunay A., Szekely C., Pető I. (2017). Development and implementation of the HACCP system in JÓZSEFMAJOR experimental and demonstration farms and dairy farms for fresh milk. Available at: <http://www.miau.gau.hu/miau/64/jozsefmajor.doc> (Last accessed: 09.12.2017).
6. Meyes T., Mortimeter S. (2005). Effective implementation of HACCP: learning from the experience of others. St. Petersburg: Profession, 285 p. (in Russ.).
7. What is the HACCP system. Available at: <http://dinox.com.ua/page/system-nassr-mezhdunarodnye-pravila-pishchevoi-bezopasnosti-v-zavedeniiah-restorannogo-biznesa> (Last accessed: 09.12.2017).
8. Report "Implementation of Food Safety Management Systems at Ukrainian Food Processing Enterprises. Cost-benefit analysis". Available at: <http://www.ifc.org/Ukraine/FS> (Last accessed: 09.12.2017).
9. Kalinina, O. (2019). HACCP in the hotel restaurant: the key to the success of your business. *Hospitality Academy*, 1, 32–33.
10. Verbitsky S. (2016). Without HACCP there will be no business! *Meat business*, 4, 36–38.

KYRNIS Natalia

Probationer of the Personnel Management
and Labor Economics department,
Poltava University of Economics and Trade,
Poltava, Ukraine

MAIN ASPECTS OF THE HACCP SYSTEM FOR CATERING COMPANIES

Introduction. *In the context of Ukraine's integration into the European space and in order to attract foreign investors to the restaurant market, the issue of food security is important. Food security is one of the main factors for ensuring the competitiveness of the restaurant industry and is becoming more relevant every year. One of the instruments of effective influence and improvement of food safety is the introduction of Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP) in the restaurant industry.*

Purpose. *The purpose of the study is to characterize the main aspects of the HACCP system for restaurants catering.*

Results. *It is established that the need to implement the HACCP system is conditioned by the provision of quality products and strengthening the competitive position of the company in the restaurant services market. The main advantages and disadvantages of implementing the HACCP system are identified. The features that should be taken into account when implementing the HACCP system at restaurants catering to restaurants with special orders (catering) are noted. The main critical points of the HACCP system for catering restaurants were established, as follows: purchase and acceptance of products; defrosting products; preparation of products; cooking and drinks; cooling of ready meals. Catering restaurants need to adhere to the concept of food safety in their operations and to have strict controls at all stages of the technology cycle. It is necessary to carry out strict control over the following processes: procurement and supply of products and raw materials; disinfection of air and work areas; hygiene of kitchen staff and service staff; compliance with the rules of transportation, transportation and unloading of products; temperature storage modes; methods of selling ready meals and drinks.*

Originality. *The main aspects of the HACCP system are defined in combination with the implementation of the following processes: environmental and product safety, its high quality, efficiency of catering services and their quality organization, optimization of necessary risks, organization of controls for catering companies in order to meet consumer demand and ensure the competitiveness of the enterprise.*

Conclusion. *Therefore, the need to implement HACCP quality system for special-order restaurants is driven by consumer demand for quality products that must be environmentally friendly and safe and of high quality. The introduction of the HACCP system will ensure the competitiveness of the enterprise both in the domestic market of services and in foreign countries, as well as increase the flow of foreign investors to our country. It is established that when designing the HACCP system for catering restaurants it is necessary to take into account the types of catering services and the types of events that will be served by the catering company, which will allow to properly organize the implementation of the HACCP system and to take into account the more necessary risks that may arise the process of providing catering services. The main critical points and processes that need to be monitored for catering restaurants are identified.*

Keywords: *food safety, HACCP system aspects, catering companies, HACCP system concept, risks.*

Одержано редакцією: 26.10.2019
Прийнято до публікації: 26.12.2019

УДК 331.103:380

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-221-227

АБДУЛЛАЕВ Сохраб Иса оглы,
аспирант кафедры управления персоналом,
экономики труда и экономической теории,
Полтавский университет экономики и торговли,
Полтава, Украина
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4844-4041>
tkost2017@gmail.com

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье представлены теоретические подходы к понятию «социальная политика» и ее особенностям в условиях цифровой экономики. Критически оценены различные теоретические подходы и предложена авторская трактовка понятия «социальная политика в цифровой экономике», которое предусматривает определенные направления ее формирования и реализации. Социальная политика в цифровой экономике – система направлений и мероприятий с использованием диджитал-технологий, объектом которой является человеческий капитал, реализующаяся в социально-экономических, политико-правовых, культурно-этнических и иных отношениях, что будет способствовать максимальному достижению социальной защиты и гармонизации потребностей и интересов общества. Рассмотрены направления налаживания единой системы учета граждан, имеющих право на льготы, совершенствование адресности государственной социальной помощи, что будет способствовать развитию национальной социальной политики. Предложены наиболее приоритетные направления формирования социальной политики в условиях цифровой экономики.

Ключевые слова: цифровая экономика, социальная политика, персонал, индекс человеческого развития, внешний валовый продукт.

Постановка проблемы. В условиях цифровой экономики, которая охватывает все больше видов экономической деятельности, а также транзакционного сектора (государственное управление, информационное обслуживание, консалтинг, финансы, сфера услуг и др.) все большую роль имеет социальная политика как инструмент защиты и обеспечения безопасности работников предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций. К теоретическим аспектам социальной политики на протяжении развития экономической науки обращались многие украинские и зарубежные ученые: И. Бондар, М. Ведерников, Е. Гришнова, Г. Дмитренко, Т. Кирьян, А. Колот, Т. Костышина, Э. Либанова, Г. Лопушняк, Ю. Лысенко, Е. Макарова, В. Никифорова, И. Онценко, И. Петрова и др. Несмотря на значительные исследования этого вопроса и существенную значимость перечисленных научных трудов, недостаточно раскрытыми остались вопросы формирования социальной политики в контексте реализации цифровой экономики.

Целью данной статьи является углубление теоретических основ понятия «социальная политика» в условиях цифровой экономики, что предусматривает детализацию традиционных трактовок и разработку новых подходов к сущности и особенностям формирования и реализации социальной политики.

Представление основного материала исследования. Основная цель социальной политики заключается в объединении общества вокруг идеи социального прогресса путем создания соответствующих социальных связей. В рамках таких связей потребности бедных слоев населения должны не только не ограничивать сбережения богатых, но и играть мультиплицирующую роль, стимулируя динамику экономического развития. Очевидно, что этот мультиплицирующий эффект возможен только в случае сохранения единства между расходами и сбережениями населения – с одной стороны, и инвестициями предприятий и финансово-банковской системы, в частности фондов социального страхования, – с другой.

Обеспечение такого единства и является определяющим критерием эффективности социальной политики.

Если в системе социальной защиты наибольшее внимание уделяется бюджетной и фискальной политике как средствам перераспределения национального богатства, то в системе социальной политики, наряду с ними, приоритетными являются процесс генерации национального богатства и его первичное звено – национальное предприятие, создание условий для устойчивого расширенного воспроизводства и конкурентоспособности в национальном и международном масштабах.

В построении социальной политики по принципу приоритетности составляющей социальной защиты государственная политика сосредотачивается на попытках по возможности выполнить обязательства государства в социальной сфере за счет консолидации финансовых ресурсов из всех возможных источников. Обратной стороной такой политики становится усиление фискального давления и размывание инвестиционного потенциала национальной экономики, в стратегической перспективе препятствует надлежащему росту доходов экономически активной части населения и поступлению достаточных объемов ресурсов для выполнения государством социальных функций. Деятельность государства в социальной сфере приобретает преимущественно «пожарный» или ситуативный характер, не позволяет рассматривать ее как стратегию.

Политика по приоритетности социальной защиты является одним из факторов сохранения экспортной ориентации экономического роста. Поступления от экспортоориентированных отраслей способствуют наполнению государственного бюджета ликвидными ресурсами, а также притока в страну иностранной валюты.

В то же время значительную фискальную нагрузку на другие отрасли при сохранении деформированного внутреннего рынка, дефицита инвестиционных ресурсов и невысокой производительности труда сохраняет кризис ликвидности и препятствует развитию предприятий, ориентированных на внутренний рынок.

Если объектом социальной защиты обычно признают человека, который в индивидуальном измерении является только потребителем, то объектом социальной политики является человеческий капитал нации – творческий, профессиональный, образовательный, трудовой, физический, репродуктивный потенциал граждан, который реализуется в системе социально-экономических, политико-правовых, культурно-этнических и иных отношений и определяет будущее развитие нации [1, с. 38-39].

Важным приоритетом социальной политики является дальнейшее реформирование действующей системы социальной защиты, которое предусматривает упорядочение и внедрение системного предоставления льготных услуг, дальнейшее налаживание единой системы учета граждан, имеющих право на льготы, совершенствование адресности государственной социальной помощи. Это будет предусматривать, в частности:

практическую реализацию пенсионной реформы с переходом к параллельным системам обязательного и добровольного пенсионного страхования на основе персонифицированных пенсионных взносов;

внедрение обязательного медицинского страхования с сохранением и улучшением бесплатной системы базовой медицинской помощи и образованием механизмов перераспределения части средств, полученных от предоставления платных услуг в сфере здравоохранения, на финансирование потребностей неотложной медицинской помощи;

расширение кредитно-страховых принципов финансирования расходов на получение образования, приобретение жилья;

поэтапную замену льгот, выполняющих функцию социальной поддержки уязвимых слоев населения, адресной социальной помощи (монетизации льгот)

диверсификацию поставщиков социальных услуг с внедрением соответствующих механизмов соблюдения социальных стандартов и нормативов [1, с. 42].

Концепция электронной экономики появилась в последнем десятилетии XX века.

В 1995 году Н. Негропonte использовал метафору о переходе от обработки атомов к обработке битов, отмечая о недостатке классических товаров в «физическом» воплощении (вес, сырьё, транспорт) и преимуществах новой экономики (отсутствие веса товаров, виртуальность, почти не нужное сырьё, мгновенное глобальное перемещение) [2].

На протяжении нескольких лет, начиная с 1999 года, эксперты PWC (Performance work statement) анализировали выборку из 150-и стран мира. В группу с ограниченным развитием диджитал-экономики (уровень диджитализации – 0-30%) вошло наибольшее количество стран. Это в основном наименее развитые страны, для которых характерен низкий уровень ВВП на душу населения и последние позиции в международных индексах человеческого развития. Например, согласно рейтингу ВВП на одного человека за 2017 Индия занимает 142 место, Молдова – 143, страны Африки, вошедшие в эту группу, – последние места. Идентичными являются позиции стран группы в Индексе человеческого развития (HDI).

В группу зарождения диджитал-экономики отнесены страны, чье экономическое развитие и социальный прогресс в основном обеспечиваются за счет богатых природных ресурсов и дешевой рабочей силы. Уровень ВВП на душу населения в этих странах остается достаточно низким, что связано с недостаточной развитостью социальной инфраструктуры, пропастью между уровнями жизни бедных и самых богатых слоев населения. В рейтинге ВВП на одного человека за 2017 Китай – на 71-м месте, Грузия – на 110-м. По уровню человеческого развития (HDI) Китай занимает 90-ю позицию, Грузия – 70-ю.

Уровень диджитализации экономик стран третьей группы приближается к среднему, происходит трансформация существующих видов деятельности с использованием диджитал-технологий как важного фактора достижения бизнес-результатов, как основы обеспечения бизнес-стратегий, как основы формирования новой бизнес-модели. По критериям PWC к этой группе отнесена также экономика Украины, что подтверждает наличие базиса для расширения потенциала ИКТ в нашей стране. По ВВП на душу населения Украина занимает 133 место и 84 в рейтинге HDI.

К четвертой группе относятся развитые страны мира, где уровень диджитализации выше среднего. В то же время для таких стран характерны высокие показатели ВВП на душу населения и по индикатору человеческого развития. Норвегия является 3 по уровню ВВП на душу населения и возглавляет рейтинг HDI, Австралия – 13 по показателю ВВП и вторая по HDI [3].

Таким образом, можно утверждать о наличии в Украине всех предпосылок для развития цифровой экономики, что предусматривает и формирование соответствующей социальной политики.

Детальное рассмотрение понятия «социальная политика» выявляет целый ряд неоднозначных теоретических подходов, различающихся иногда диаметрально. Так, украинские ученые В. Загорский и Г. Лопушняк трактуют социальную политику как политику распределения и перераспределения общественного продукта; государственную политику занятости и охраны труда; государственную политику в социальной сфере; государственную политику в сфере социальной защиты населения; социоэкологическую политику государства; политику гармонизации социально-экономических интересов; демографическую политику государства» [4].

В. Никифоренко обозначает социальную политику как политику в сфере труда и социально-трудовых отношений; политику в сфере доходов населения; политику занятости и регулирования рынка труда; политику в социальной сфере; политику в отношении миграционных процессов; политику в отношении демографических процессов; политику в отношении экологического состояния [5, с. 24].

Ю. Лысенко рассматривают социальную политику как постоянно обновляющуюся систему взаимоотношений и взаимодействия государственной власти, негосударственных структур, социальных групп, социальных слоев общества, в центре которых их главная конечная цель – человек, его благосостояние, социальная защита и социальное развитие,

жизнеобеспечение и социальная безопасность населения в целом [6].

По мнению некоторых ученых, социальная политика – политика государства, общества, политических партий, социальных институтов в отношении общественного благосостояния, удовлетворения материальных, социальных, интеллектуальных потребностей людей, создание обстановки стабильности. В то же время, социальную политику можно определить и как инструмент, позволяющий создать условия для самореализации всех граждан страны, сохранить ее культурные и исторические ценности, и как одного из ведущих направлений стратегии развития государства, концепции социального развития. Следует осознать, что прежде, чем государство обратится к решению тех или иных проблем в конкретной области социальной сферы, должны быть определены общие задачи и перспективы его развития [7].

С целью усовершенствования оценки и анализа социальной политики украинские ученые разрабатывают методологические подходы, в частности И. Онищенко предлагает алгоритмизацию методов базисных матриц при изучении баланса межотраслевых экономических моделей, что способствует выявлению ее положительных и отрицательных характеристик, формированию направлений ее улучшения в современных условиях.

Социальная политика – это составная общей политики, воплощенная в социальные программы и различные мероприятия, направленные на удовлетворение потребностей и интересов людей и общества. Мы считаем важным, чтобы социальная политика соответствовала состоянию экономики, но игнорирование социальных проблем может привести к значительным экономическим потерям. Целью социальной политики государства является обеспечение стабильной, без волнений и потрясений, жизнедеятельности общества, достижения социального согласия и социальной целостности, надлежащего уровня благосостояния людей. Долговременная нерешенность социальных проблем в подавляющей части видов экономической деятельности в Украине сегодня выступает в качестве одного из основных факторов возникновения и развития ряда угроз в различных сегментах национальной безопасности. Речь идет, в частности, о дестабилизации общественно-политических процессов, обострении конфликтов на национальной и религиозной почве, формировании сепаратистских настроений в отдельных регионах и группах населения, неверии в дееспособности власти, вымывании из страны квалифицированной рабочей силы и тому подобное.

Социальная политика в системе политической деятельности определяется интересами людей, обеспечением условий и возможностей их жизнедеятельности как высшей общественной ценности. Цель социальной политики заключается в снятии ограничений свободной экономической деятельности; предоставление каждому трудовому коллективу и работнику возможности получать доходы в соответствии с реальным вкладом в увеличение общественного богатства; предоставление каждому члену общества возможности свободно развиваться, реализовывать свои способности, получать доходы, улучшать свое благосостояние; обеспечение функционирования общества без потрясений, достижения в обществе согласия, стабильности, социальной ценности, самодостаточного уровня жизни людей.

Способами реализации социальной политики являются система социальной защиты и социальных гарантий. Социальная защита – это система государственных мероприятий по обеспечению достойного материального и социального положения граждан. Социальные гарантии – это система обязанностей государства перед своими гражданами по удовлетворению их социальных потребностей, поддержания жизнеобеспечения человека на соответствующем уровне, необходимом для выживания.

К основным государственным социальным гарантиям в области доходов населения относятся: минимальный размер заработной платы; минимальный размер пенсий по возрасту; налоговая социальная льгота; государственная социальная помощь и другие социальные выплаты.

Существуют социальный и рыночный подходы к реализации социальной политики. Социальный подход исходит из того, что общество должно гарантировать каждому гражданину доходы не ниже предела социального минимума; рыночный подход – с того, что общество берет на себя обязательства только создать условия каждому члену общества для выявления ним экономической активности и получения дохода. В развитых странах мира чаще всего комбинируются оба эти подхода, обеспечивая результативность социальной политики и относительно высокий уровень жизни населения [8].

По нашему мнению, социальная политика в цифровой экономике – это система направлений и мероприятий с использованием диджитал-технологий, объектом которой является человеческий капитал, реализуемая в социально-экономических, политико-правовых, культурно-этнических и иных отношениях, что будет способствовать максимальному достижению социальной защиты и гармонизации потребностей и интересов общества.

Становление цифровой экономики в Украине связано с реформированием социальной политики. Наиболее важными направлениями социальной политики в Украине в условиях развития цифровой экономики мы считаем (рис. 1).

Рис. 1. Приоритетные направления формирования социальной политики в условиях цифровой экономики

Источник: сформировано автором

Выводы. Таким образом, формирование социальной политики, которое базируется на детальном изучении самого понятия, особенностей в цифровой экономике, способствует более эффективным подходам к ее разработке и реализации. Развитие цифровой экономики в Украине зависит не от количества IT-компаний, а от количества потребителей их товаров и разработок. Следует учитывать и фактор сокращения предложения труда. Не новые технологии, а сужение спроса – главная опасность для рынка труда и социальной политики. Проблемой является наличие значительного количества малоквалифицированных и узкоспециализированных офисных работников, для трудоустройства которых требуются значительные усилия по переквалификации, что в решающей степени зависит от государственной политики. В случае если государственная политика в сфере информационных технологий не изменится, и в ее основе будет лежать импорт техники, технологий и программного обеспечения, то это приведет к негативным последствиям в сфере социальной политики.

Список использованных источников

1. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія. К.: НІСД, 2009. 336 с.

2. Кокин Ю. Теория заработной платы и современные реалии оплаты труда в России. *Человек и труд*. 1995. № 7. С. 83–87.
3. Maximizing the impact of digitization. Human Development Report 2016. Human Development for Everyone. N. Y.: UNDP, 2016. 286 p.
4. Загорський В. С., Лопушняк Г. С. Концептуальні засади державної соціальної політики. *Ефективність державного управління: зб. наук. пр. ЛПІДУ НАДУ*. 2013. Вип. 21. С. 15–16.
5. Никифорова В. Г. Соціальна політика в Україні: реалії та перспективи оновлення: монографія. Одеса: Одеський нац. економічний унів-тет, 2015. С. 363.
6. Лисенко Ю. Принципи соціальної держави: традиції і сучасність. *Політичний менеджмент*. 2009. № 2 (35). С. 112–118.
7. Полушкина Т.М., Коваленко Е.Г., Якимова О.Ю. Социология управления. М.: Академия естествознания, 2013. 302 с.
8. Величко О. Бюджетне фінансування соціальної інфраструктури: проблеми та перспективи. *Економіка України*. 1998. №2. С.17–21.
9. Kudin V., Onyshchenko A., Onyshchenko I. Algorithmizing the methods of basis matrices in the study of balance intersectoral ecological and economics models. *Eastern-European journal of Enterprise technologies. Mathematics and Cybernetics*. 2019. Pp. 45–55.

References

1. Zhalilo Ya. (2009). *Teoriia ta praktyka formuvannia efektyvnoi ekonomichnoi stratehii derzhavy: monohrafiia* [Theory and practice of formulating effective economic and strategic power: monograph]. K.: NISD, 336 p. (in Ukr.).
2. Kokin Yu. (1995). Theory of wages and modern realities of remuneration in Russia. *Chelovek i trud*, 7, 83–87.
3. Maximizing the impact of digitization. Human Development Report 2016. Human Development for Everyone. N. Y.: UNDP, 2016. 286 p.
4. Zahorskyi V., Lopushniak H. (2013). Conceptual ambush of sovereign social policy. *Efektivnist derzhavnoho upravlinnia: zb. nauk. pr. LRIDU NADU*, 21, 15–16.
5. Nykyforenko V. H. (2015). *Sotsialna polityka v Ukraini: realii ta perspektyvy onovlennia: monohrafiia* [Social policy in Ukraine: real and future prospects: monograph]. Odesa: ONEU, P. 363 (in Ukr.).
6. Lysenko Yu. (2009). The principles of social power: tradition and complicity. *Politychnyi menedzhment*, 2 (35), 112–118.
7. Polushkina T., Kovalenko E., Yakimova O. (2013). *Sociologiya upravleniya* [Social Management]. M.: Akademiya estestvoznaniya, 302 p. (in Rus.).
8. Velychko O. (1998). Budget financing of social infrastructure: problems and prospects. *Ekonomika Ukrainy*, 2, 17–21.
9. Kudin V., Onyshchenko A., Onyshchenko I. (2019). Algorithmizing the methods of basis matrices in the study of balance intersectoral ecological and economics models. *Eastern-European journal of Enterprise technologies. Mathematics and Cybernetics*, 45–55.

ABDULLAEV Sokhrab Isa ogly

Postgraduate student in the Department
of Personnel Management, Labor Economics
and Economic Theory,
Poltava University of Economics and Trade,
Poltava, Ukraine

THEORETICAL ASPECTS OF SOCIAL POLICY FORMATION IN THE CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY

Introduction. In the digital economy, which covers more and more types of economic activity, as well as the transaction sector (public administration, information services, consulting, finance, services, etc.), social policy plays an increasingly important role as a tool to protect and ensure the safety of enterprise workers.

Purpose. *The purpose of this article is to deepen the theoretical foundations of the concept of "social policy" in the digital economy, which provides for a more detailed understanding of traditional interpretations and the development of new approaches to the essence and features of the formation and implementation of social policy.*

Results. *The article presents theoretical approaches to the concept of "social policy" and its features in the digital economy. Various approaches are critically evaluated and the author's interpretation of the concept of "social policy in the digital economy" is proposed, which provides for certain areas of its formation and implementation. The directions of establishing a unified system of registration of citizens entitled to benefits, deepening the targeting of state social assistance, which will contribute to the development of national social policy, are considered. The most priority areas for the formation of social policy in the digital economy are proposed.*

Originality. *Social policy in the digital economy is a system of directions and activities using digital technologies, the object of which is human capital, which is realized in socio-economic, political, legal, cultural-ethnic and other relations, which will contribute to the maximum achievement of social protection and harmonization of needs and interests of society.*

Conclusion. *The formation of social policy, which is based on a detailed study of the concept itself, features in the digital economy, contributes to more effective approaches to its development and implementation. The development of the digital economy in Ukraine does not depend on the number of IT companies, but on the number of consumers of their products and developments. The factor of reduction in labor supply should be taken into account. Not new technologies, but a narrowing of demand is the main danger to the labor market and social policy. The problem is the presence of a significant number of low-skilled and highly specialized office workers, the employment of which requires significant retraining efforts, which largely depends on state policy. If the state policy in the field of information technology does not change, and it is based on the import of equipment, technology and software, this will lead to negative consequences in the field of social policy.*

Key words: *Digital Economy, Social Policy, Personnel, Human Development Index, Foreign Gross Product.*

*Одержано редакцією: 24.10.2019
Прийнято до публікації: 26.12.2019*

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

АБДУЛАЄВ Сохраб Іса огли, аспірант кафедри управління персоналом, економіки праці та економічної теорії, ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава, Україна.

АРБУЗОВА Тетяна Василівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри публічного управління, адміністрування та міжнародної економіки, Білоцерківський національний аграрний університет, м. Біла Церква, Україна.

БАБІНА Наталія Олександрівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри бізнес-економіки та туризму, Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ, Україна.

ВОЛЧАНСЬКА Людмила Валентинівна, к.е.н., ст. викладач кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро, Україна.

ГЕРАСИМЕНКО Олена Михайлівна, к.е.н., старший науковий співробітник науково-дослідної частини, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

ДАНИЛЬЧУК Ганна Борисівна, к.е.н., доцент кафедри моделювання економіки та бізнесу, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

ЗОСЬ-КІОР Микола Валерійович, д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту, Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна.

ІЛЬІН Валерій Юрійович, д.е.н., професор, професор кафедри обліку, контролю та оподаткування агробізнесу, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна.

КИРИЛЮК Євгеній Миколайович, д.е.н., професор, професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

КИРИЛЮК Ірина Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

КИРНІС Наталія Іванівна, здобувач кафедри управління персоналом, економіки праці та економічної теорії, ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава, Україна.

КОВТУН Оксана Анатоліївна, кандидат наук з державного управління, доцент, доцент кафедри публічного управління і проектного менеджменту, ДВНЗ «Університет менеджменту освіти» Національної академії педагогічних наук України, м. Київ, Україна.

КОСТИШИНА Анна Ігорівна, аспірант кафедри економіки та підприємництва, Центральнотукаїнський технічний університет, м. Кропивницький, Україна.

КРАВЧЕНКО Олександр Олександрович, аспірант кафедри управління персоналом, економіки праці та економічної теорії, ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава, Україна.

КУНДЄЄВА Галина Олексіївна, д.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії, Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна.

ЛОПУШИНСЬКА Олена В'ячеславівна, аспірант кафедри менеджменту, Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна.

МАТУХНО Юлія Сергіївна, студентка кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

НАТОРІНА Альона Олександрівна, к.е.н., завідувачка кафедри міжнародної економіки, обліку та фінансів, Приватний вищий навчальний заклад «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая», м. Київ, Україна.

НАТРОШВІЛІ Світлана Геннадіївна, д.е.н., професор, декан факультету ринкових, інформаційних та інноваційних технологій, Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ, Україна.

НОСАНЬ Наталія Сергіївна, к.і.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

ОВЧАРЕНКО Євген Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Сєверодонецьк, Україна.

ОПАЛЕНКО Алла Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу, Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси, Україна.

ОПАЛЬКО Вікторія Вікторівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

ПАВЛОВА Галина Євгеніївна, д.е.н., професор кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро, Україна.

ПРИХОДЬКО Ігор Павлович, доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро, Україна.

ПРОЦАЛИКІНА Аліна Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

РИЖЕНКО Наталія Василівна, магістрант кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

СЕВРЮКОВ Владислав Валерійович, аспірант кафедри менеджменту, Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна.

СЕГЕДА Сергій Андрійович, к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця, Україна.

СОЛОМКА Ольга Миколаївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії, Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна.

СТАХОВЯК Зенон, доктор наук, професор, факультет історичних та соціальних наук, Університет кардинала Стефана Вишинського у Варшаві, м. Варшава, Польща.

СУДАРКІНА Людмила Юріївна, аспірантка кафедри фінансів, оподаткування та інформаційних технологій, Луганський національний аграрний університет, м. Харків, Україна.

ЧЕРНЯВСЬКИЙ Іван Юрійович, аспірант, Український науково-дослідний інститут продуктивності агропромислового комплексу, м. Київ, Україна.

ЗМІСТ

ПІДПРИЄМНИЦТВО, МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ

Natroshvili S.

Corporate university as a basis for the formation of highly qualified human resources for strategic management of financial and economic security of business entities 4

Zos-Kior M., Ovcharenko Ie, Arbuzova T.

Sustainable development, decentralization and harmonization in the land management of agrarian sector..... 14

Babina N.

Mechanism of providing and managing economic and financial and economic security of enterprises in Ukraine 26

Наторіна А.

Рескрипт HR-менеджменту підприємства: діджитал-реалії 36

Павлова Г., Приходько І., Волчанська Л.

Аналіз дебіторської заборгованості та вдосконалення процесу управління нею..... 46

Лопушинська О.

Сучасний стан нормативно-правового забезпечення управління ресурсозбереженням в Україні і світі 57

Ільїн В., Севрюков В.

Теоретико-методичні засади управління земельними ресурсами в Україні..... 66

Кравченко О.

Концептуальні засади регулювання оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки 78

Костишина А.

Взаємодія з клієнтами в контексті активізації продажу товарів у системі дистрибуції 86

Носань Н., Матухно Ю.

Оптимізація витрат на рекламну діяльність підприємства 94

РОЗВИТОК РЕГІОНІВ, ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Danylchuk H., Kovtun O., Opalenko A.

Assessment of the structural changes under transition of Ukraine towards postindustrial economy 101

Stachowiak Z.

Ocena konkurencyjności polskiej gospodarki..... 113

Kyryliuk I., Kyryliuk Ye.

State control over the safety and individual quality indicators of livestock products in Ukraine..... 121

Нерасименко О.

Risk-oriented enterprise policy: basic aspects 133

Опалько В.

Типологія моделей скорочення нерівності в умовах глобального розвитку 140

Кундєєва Г., Соломка О.

Капітал здоров'я як головний складник людського капіталу в сучасних умовах 150

Риженко Н., Прощаликіна А.

Тенденції розвитку біоенергетики в Україні..... 163

Сегеда С.

Тенденції та структура імпорту аграрно-продовольчої продукції..... 172

Сударкіна Л.

Реалізація принципів Zero Waste в механізмі ресурсозбереження в сільському господарстві..... 191

Чернявський І.

Формування стратегії розвитку вітчизняних насінневих підприємств 201

Кирніс Н.

Основні аспекти системи НАССР для ресторанів за спеціальними замовленнями (catering)..... 214

Абдуллаєв С.

Теоретические аспекты формирования социальной политики в условиях цифровой экономики 221

CONTENT

ENTREPRENEURSHIP, MANAGEMENT, MARKETING

Natroshvili S.

Corporate university as a basis for the formation of highly qualified human resources for strategic management of financial and economic security of business entities 4

Zos-Kior M., Ovcharenko Ie, Arbuzova T.

Sustainable development, decentralization and harmonization in the land management of agrarian sector..... 14

Babina N.

Mechanism of providing and managing economic and financial and economic security of enterprises in Ukraine 26

Natorina A.

Rescript of HR-management enterprise: digital realities 36

Pavlova H., Prikhodko I., Volchans'ka L.

Analysis of accounts receivable and improving the management process 46

Lopushynska O.

Current status of regulatory provision of resource management in Ukraine and the world 57

Ilin V., Sevryukov V.

Theoretical-methodical fundamentals of land resources management in Ukraine 66

Kravchenko O.

Conceptual principles of regulation of labor payment in the context of providing staff security 78

Kostyshyna A.

Interaction with clients in the context of activation of sale of goods in the distribution system..... 86

Nosan N., Matukhno Ju.

Optimization of expenses on advertising activity of enterprise 94

DEVELOPMENT OF REGIONS, INDUSTRIES AND TYPES OF ECONOMIC ACTIVITY

Danylchuk H., Kovtun O., Opalenko A.

Assessment of the structural changes under transition of Ukraine towards postindustrial economy 101

Stachowiak Z.

Ocena konkurencyjności polskiej gospodarki..... 113

Kyryliuk I., Kyryliuk Ye.

State control over the safety and individual quality indicators of livestock products in Ukraine..... 121

Herasymenko O.

Risk-oriented enterprise policy: basic aspects 133

Opalko V.

Models of reducing inequalities in global development 140

Kundieieva H., Solomka O.

Health capital as the main component of human capital in modern conditions 150

Ryzhenko N., Proshalykina A.

Bienergy development trends in Ukraine..... 163

Seheda S.

Trends and structure of agricultural products imports 172

Sudarkina L.

Implementation of Zero Waste principles in the resource consevation mechanism in agriculture 191

Cherniavskyi I.

The formation of the development strategy of domestic seed enterprises 201

Kyrnis N.

Main aspects of the HACCP system for catering companies 214

Abdullaev S.

Theoretical aspects of social policy formation in the conditions of digital economy..... 221

**ВІСНИК
ЧЕРКАСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ БОГДАНА ХМЕЛЬНИЦЬКОГО**

Серія
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

**BULLETIN
OF THE CHERKASY
BOHDAN KHMELNYTSKY
NATIONAL UNIVERSITY**

ECONOMIC SCIENCES

ВИПУСК 4. 2019
ISSUE 4. 2019

Відповідальний за випуск – Кирилюк Є.М.

Відповідальні секретарі –
Зачосова Н.В., Процаликіна А.М.

Підписано до друку 26.12.2019.
Формат 84x108/16. Папір офсет. Друк офсет. Гарнітура Times New Roman.
Умовн. друк. арк. 15,8. Обл. вид. арк. 16,3.
Наклад 300 прим.

Видавець ФОП Гордієнко
Тут ваші реквізити