

**ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ПУЛЮЯ**

**НАРОЩУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ЯК
ОСНОВА ПОСТУПАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНО-
ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ**

Монографія

**Тернопіль
2021**

УДК 338 + 332.1
Н 30

Науковий редактор *д-р екон. наук, професор О. Панухник*

Рецензенти:

Калінеску Т. – завідувач кафедри фінансів, обліку і оподаткування Національного аерокосмічного університету ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», д.е.н., професор

Павлова О. – завідувач кафедри економіки та природокористування Волинського національного університету імені Лесі Українки, д.е.н., професор

Попадинець Н. – старший науковий співробітник відділу регіональної економічної політики ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України», к.е.н.

*Рекомендовано до друку вченою радою Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя
(протокол № 6 від 20 квітня 2021 р.)*

Нарощування фінансово-економічного потенціалу суб'єктів економічних відносин як основа поступального розвитку територіально-господарських систем: монографія / В. Левицький, С. Радинський, І. Кошкалда, А. Ряснянська та ін.; за заг. ред. О. Панухник / ФОП Паляниця В.А. Тернопіль, 2021. 209 с.

ISBN 978-617-7875-15-3

Монографію присвячено розгляду теоретичних і прикладних положень функціонування сучасних територіально-господарських систем, розробці концептуальних основ і моделей їх поступального розвитку на основі нарощування фінансово-економічного потенціалу суб'єктів економічних відносин.

Визначено поточні та стратегічні напрями удосконалення механізмів нарощування та інтеграції фінансово-економічного потенціалу суб'єктів господарювання у процесі поступального розвитку територіально-господарських систем.

Окреслено основні заходи, реалізація яких стимулюватиме розвиток підприємництва в Україні в контексті Європейських стандартів. Досліджено роль людського потенціалу та соціального підприємництва в процесах соціально-економічного розвитку територіально-господарських систем.

Для науковців, слухачів курсів підвищення кваліфікації, аспірантів, студентів закладів вищої освіти.

ISBN 978-617-7875-15-3

УДК 338 + 332.1

© ФОП Паляниця В.А., 2021

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ПЕРЕДУМОВИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВЗАЄМОВ'ЯЗКІВ МІЖ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМИ ТА ДЕРЖАВНИМИ СТРУКТУРАМИ ТЕРИТОРІАЛЬНО-ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Панухник Олена ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМІВ НАРОЩУВАННЯ ТА ІНТЕГРАЦІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УЧАСНИКІВ ГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН	6
Левицький Віталій, Радинський Сергій ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ	13
Oksana Ovsak DIRECTIONS OF STRENGTHENING THE COMPETITIVENESS OF UKRAINE'S ECONOMY	28
Iryna Kramar, Tetiana Podvirna GLOBAL RECOVERY FROM PANDEMICS: SHOULD SUSTAINABILITY BE A CORE ELEMENT IN NATIONAL ECONOMIC SYSTEM DEVELOPMENT?	39
Кошкалда Ірина, Ряснянська Альона ПРИРОДНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ БІООРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ	45
Мариненко Наталія, Артеменко Людмила РІВЕНЬ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ: МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА СУЧАСНИЙ СТАН	52
Бачинська Олена УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ОСВІТНИХ ПОСЛУГ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА	64
Anjali Sane, Jivan Biradar HOW FAR IS INDIAN SOCIETY FROM DIGITAL PAYMENT SYSTEM?	73

РОЗДІЛ 2

РОЛЬ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УЧАСНИКІВ ГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН ТЕРИТОРІАЛЬНО-ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

Голда Надія, Піняк Ірина КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА ФОРМУВАННЯ ЇХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ	79
Дячун Ольга, Нагорняк Ірина СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ	85

Ціх Галина, Мельник Лілія РОЛЬ МАЛИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	90
Винник Тетяна, Константюк Наталія ІНФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	99
Утенкова Каріна МЕХАНІЗМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА	104
Морозова Ганна АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РІВНЕМ ЇХ ПРИБУТКОВОСТІ	115
Пиріг Галина, Крисоватий Сергій СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ ОЗИМОГО РІПАКУ: ТЕОРЕТИКО- МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ	121
Прокопишин Оксана ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ	127
Пиріг Галина, Крупка Андрій ТЕХНОЛОГІЯ ВИКОРИСТАННЯ МІНЕРАЛЬНИХ ДОБРИВ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ТА ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТИ	133
Краузе Ольга, Міщук Оксана МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	140
Бурліцька Оксана СЕМПЛІНГ ЯК КАТЕГОРІЯ МАРКЕТИНГУ	147
Чеченюк Ірина НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗБІЛЬШЕННЯ ОБСЯГІВ ПРОДАЖУ	153

РОЗДІЛ 3

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ПРОЦЕСАХ НАРОЩУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Сизов Алім, Коваль Олесь ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ В КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ТРИВАЛІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ ТА ЙОГО ЗДОРОВ'Я	160
Белінська Яніна, Шараєнко Ольга ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	168
Артем'єва Оксана ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОСЕКТОРУ УКРАЇНИ	174

РОЗДІЛ 4
СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ЕЛЕМЕНТ ПРОЦЕСУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНО-ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

Маркович Ірина, Бажанова Наталія, Паляниця Віктор СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИЙ БІЗНЕС	187
Химич Ірина, Тимошик Наталія СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ВИД ДІЯЛЬНОСТІ	193

РОЗДІЛ 1
ПЕРЕДУМОВИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ МІЖ
ПІДПРИЄМНИЦЬКИМИ ТА ДЕРЖАВНИМИ СТРУКТУРАМИ ТЕРИТОРІАЛЬНО-
ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

УДК 338 + 332.1

Панухник Олена
доктор економічних наук, професор
завідувачка кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Olena Panukhnyk
Doctor of Sciences (Economics), Professor
Head of the Department of Economics and Finance
Ternopil Ivan Puluji National Technical University
Ternopil, Ukraine

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМІВ
НАРОЩУВАННЯ ТА ІНТЕГРАЦІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
УЧАСНИКІВ ГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDINGS FOR RESEARCH OF
MECHANISMS FOR GROWING AND INTEGRATING ECONOMIC RELATIONS
PARTICIPANTS FINANCIAL AND ECONOMIC POTENTIAL

У статті окреслено методологічне підґрунтя розгляду питань нарощування та інтеграції фінансово-економічного потенціалу учасників господарських відносин в контексті дослідження стійкого розвитку територій; визначено низку базових понять і дефініцій окресленої проблематики; обґрунтовано методи, принципи та підходи оцінки фінансово-економічного потенціалу учасників господарських відносин; досліджено механізми нарощування потенціалу учасників господарських відносин локальних економічних систем.

Ключові слова: стійкий розвиток територій; учасники господарських відносин; фінансово-економічний потенціал; нарощування; інтеграція

The article sets out the methodological basis for consideration of growing and integrating the financial and economic potential of economic relations participants in the context of research of sustainable development of territories, points out a number of basic concepts and definitions of this issue. The methods, principles and approaches to estimating the financial and economic potential of participants of economic relations are substantiated; the mechanisms for increasing the capacity of participants of economic relations in local economic systems are studied.

Key words: sustainable territorial development; economic relations participants; financial and economic potential; increasing; integration

Постановка проблеми. Осмислення політичних і соціально-економічних процесів, що відбуваються в новітній історії України, результати економічних реформ, здійснених у державі останнім часом, виокремили як одне з найбільш актуальних на сьогодні питання ефективного пошуку моделей нарощування та інтеграції фінансово-економічного потенціалу учасників господарських відносин в контексті розгляду стійкого розвитку територій.

Підвищення ефективності використання сукупного потенціалу низових територіальних утворень вимагає застосування нових дієвих форм управління, які мають базуватися на принципах взаємодії, співробітництва, кооперації й інтеграції.

Мета статті. Метою статті є дослідження методологічного підґрунтя поступального розвитку територіально-господарських систем в контексті нарощування та інтеграції фінансово-економічного потенціалу учасників господарських відносин, розробки практичних рекомендацій щодо удосконалення механізмів забезпечення конкурентоспроможності та збалансованого розвитку територій в межах національної економічної системи.

Аналіз актуальних досліджень. У вітчизняній науці питанням методологічного забезпечення досліджень розвитку низових територіально-господарських систем присвячені праці таких українських та зарубіжних учених, як В. Борщевський, Ж. Гербер, П. Жук, К. Йонассен, І. Камінська, В. Кампо, В. Кравців, В. Кравченко, М. Краснов, О. Лазор, С. Лешанич, М. Мельник, Г. Монастирський, О. Мороз, Р. Патнем, М. Орзіх, Е. Остом, Н. Руда, Н. Смеслер, А. Тарнаруцький, К. Ухаль, Дж. Хіллер, Л. Шноре, Я. Щепанський та інші.

Вивченням питань сукупного потенціалу низових територіальних утворень займалися вчені: З. Варналій, І. Вахович, В. Євдокименко, Я. Казюк, С. Каламбет, І. Камінська, М. Козоріз, П. Мельник, Х. Патицька, В. Поліщук, С. Сембер, С. Шульц та інші.

Незважаючи на значні здобутки у дослідженні вказаної проблематики, низка питань щодо нарощування та інтеграції фінансово-економічного потенціалу учасників господарських відносин в контексті дослідження стійкого розвитку територій вимагають подальших розвідок і наукових розробок.

Дослідження цих важливих як в науковому плані, так і практичному аспекті проблем неможливе без чіткого окреслення методологічного підґрунтя, визначення низки базових понять і дефініцій, загального опису станів, дослідження механізмів (інституційного, фінансово-економічного та соціального) нарощування потенціалу учасників господарських відносин локальних економічних систем.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи механізми нарощування та інтеграції фінансово-економічного потенціалу суб'єктів економічних відносин територіально-господарських систем, першочергову увагу слід приділити проблемам, спричиненим деструктивною дією окремих чинників суспільно-політичного та економічного характеру. Насамперед, це стосується низької адміністративної та фінансової спроможності органів місцевого самоврядування, наявності низки інституційних деформацій, пов'язаних із функціонуванням господарських комплексів низових територіальних утворень, деградації їх соціальної інфраструктури та поглиблення соціально-демографічних проблем [1].

Адміністративно-територіальну одиницю низового рівня неможливо штучно виокремити із загальної території країни, тому вона має набути ознак мікрорегіону, якому притаманна цілісність природно-територіального, соціально-демографічного і господарсько-економічного компонентів, сформованих відповідно до критеріїв історичної визначеності, національної та етнічної однорідності, соціальної та економічної доцільності. Тривалі несприятливі тенденції розвитку малих муніципальних систем обумовили порушення, дисбаланс і дисгармонію існуючих зв'язків між їх підсистемами, що зумовило прояв некерованих процесів деструктивного характеру у середовищі локального рівня.

Як результат, застосування сучасних науково обґрунтованих підходів дозволить знайти шляхи підвищення ефективності управління розвитком локальних територіально-господарських систем на основі впровадження дієвих алгоритмів трансформації природних, людських та фінансових ресурсів у виробництво відповідних товарів і послуг, нарощування та інтеграцію фінансово-економічного потенціалу суб'єктів економічних відносин, зростання платежів до бюджетів різних рівнів, а також підвищення якості життя населення низових територіальних утворень.

Дослідження проблем фінансово-економічного розвитку територій повинно базуватися на теорії управління, де спеціалізація, кооперація та інтеграція різних

територіальних структур є важливими елементами підвищення ефективності їх функціонування з урахуванням законів і категорій ринкової економіки, оскільки фінансово-економічний потенціал є основою реалізації можливостей територіально-господарських систем, дозволяє комплексно оцінити здатність території до забезпечення свого розвитку на довгострокову перспективу та визначити рівень її спроможності, а територіальна економічна інтеграція супроводжує диверсифікацією основних видів діяльності територіальних комплексів в рамках ринкового попиту.

Такий системний підхід сприятиме активізації підприємницького середовища в територіальних утвореннях завдяки ефективному використанню повноважень органів місцевого самоврядування у сфері встановлення місцевих податків та зборів, планування та розпорядження земельними ресурсами, розпорядження комунальною власністю, стимулювання підприємницької активності жителів громади.

Сучасні ринкові відносини вимагають від суб'єктів господарювання глибоко обміркованого оптимального використання наявного фінансово-економічного потенціалу задля досягнення стійких позицій на ринку, зміцнення та розширення конкурентних переваг над іншими учасниками ринку, задля забезпечення ефективності функціонування та отримання прибутків.

Фінансово-економічний потенціал – це інтегральний показник, що поєднує трудові, фінансові, інформаційні, кадрові, виробничі, інноваційні та інші можливості, яким притаманні необхідні властивості для розвитку та розширення меж функціонування бізнес-структури на підставі реалізації обраних стратегій.

Оцінка фінансово-економічного потенціалу – це аналіз якісних та кількісних характеристик суб'єктів господарювання (підприємств, установ, організацій), процесу їх управління, можливостей розвитку, здійснення якого неможливе без використання певних підходів.

До методів оцінки фінансово-економічного потенціалу можна віднести наступні: ситуаційний аналіз, портфельний аналіз, діагностичні інтерв'ю, методи логічного та стратегічного аналізу, експертні оцінки, методи лінійної оптимізації та ін.

Оцінку економічного потенціалу підприємства проводять з використанням наступних принципів:

- 1) оптимальність – передбачає вибір найбільш оптимального набору можливостей у разі існування декількох альтернатив;
- 2) системність – передбачає оцінку потенціалу підприємства як складної системи;
- 3) узгодженість – показники оцінки потенціалу підприємства, а також результати даної оцінки повинні бути узгодженими між собою;
- 4) варіантність – передбачає, що в ході аналізу будуть отримані декілька значень рівня економічного потенціалу;
- 5) адекватність – оцінка повинна відповідати суті економічного потенціалу підприємства, та відображати реальний стан справ;
- 6) комплексність – передбачає всебічну оцінку великої кількості комплексів можливостей з метою вибору максимальних можливостей;
- 7) рентабельність (ефективність) – необхідність перевищення економічного ефекту від визначення величини економічного потенціалу [2].

В основі якісного аналізу фінансово-економічного потенціалу фірми лежить вибір та систематизація максимальної обґрунтованої кількості чинників, що здійснюють вплив на існуючі ресурси, забезпечуючи тим самим формування потенціалу як самого суб'єкта господарювання, так і території, на якій він розташований.

Реформа адміністративно-територіального устрою в Україні передбачає новий адміністративний поділ країни, в основу якого покладено створення спроможних територіальних громад, до яких перейдуть значні повноваження та бюджетне фінансування з тим, щоб країна могла рухатися далі в частині покращення сервісу держави для громадян. Запровадження основ фінансової децентралізації передбачає певну фінансову, організаційну

та управлінську незалежність територіальних громад від центральних органів влади та їх рішень. Така автономія можлива лише при повному та ефективному використанні усіх можливостей та наявних ресурсів з максимальною віддачею від їх залучення. Тобто, йдеться про «збалансований економічний, соціальний та екологічний розвиток на основі сталого (невиснажливого, довготривалого, підтримуваного) використання ресурсів» [3].

Фінансово-економічний потенціал територіальної громади – частина інтегрального потенціалу території, яка характеризується наявністю суспільних відносин, об'єктів, зв'язків, явищ та ресурсів, а також імовірними можливостями їх використання, управління та організації з метою забезпечення комплексного розвитку адміністративно-територіальної одиниці. Він визначається як адитивна сума бюджетного потенціалу територіальної громади, фінансово-економічного потенціалу суб'єктів господарювання (які розташовані або провадять свою діяльність на її території), домогосподарств, позабюджетних фондів і рівня їх взаємодії. Фінансово-економічний потенціал характеризується динамічністю, постійною зміною і оновленням взаємозв'язків всередині системи та функціональною залежністю його складових, яка, внаслідок зміни одного елемента, призводить до зміни інших та «зрушення пропорцій функціонального і територіального характеру» [4].

Фінансово-економічний потенціал, за визначенням дослідниці Патицької Х.О., являє собою комплекс взаємопов'язаних складових, які відображено на рисунку 1[5].

Аналізуючи структуру та джерела формування фінансово-економічного потенціалу територіальної громади, можна виділити наявність двох його складових – реальної та потенційної. Врахування потенційної складової робить показники формування фінансово-економічного потенціалу територіальної громади значно вищими, ніж при визначенні лише реальної складової, яку можна проаналізувати за допомогою оцінки статистичних показників. Основною причиною такої ситуації є врахування при визначенні потенційної складової рівня та можливостей «тіньової економіки».

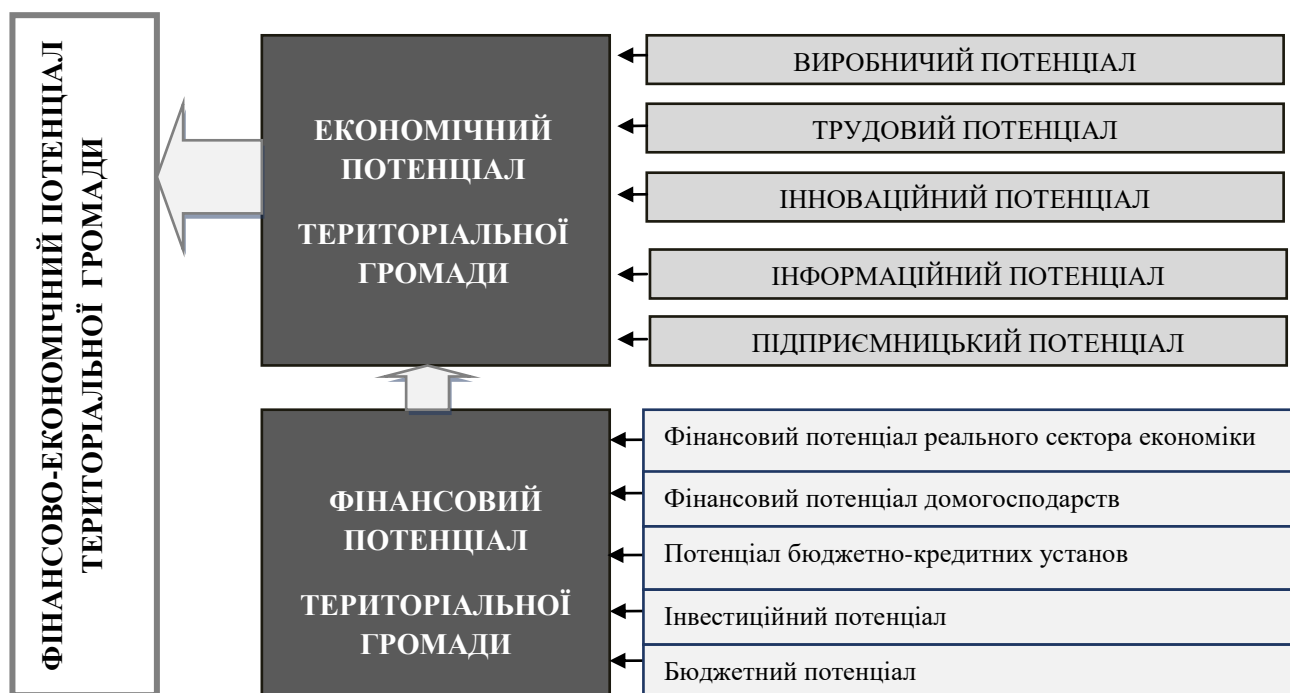


Рис. 1. Структура фінансово-економічного потенціалу територіальної громади [5]

Зважаючи на різний рівень спроможності як регіонів України, так і адміністративно-територіальних утворень на локальному рівні внаслідок галузевої, функціональної та територіальної диференціації, визначення спроможності територіальних утворень, виявлення та максимально ефективного використання фінансово-економічного потенціалу кожної є

важливою умовою формування конкурентоспроможної економіки держави в цілому. Концептуальна модель формування фінансово-економічного потенціалу територіальної громади та забезпечення її спроможності представлена на рисунку 2 [5].

Оцінка фінансово-економічного потенціалу має велике значення як для територіальних утворень, так і для окремих суб'єктів господарювання, адже показує ступінь використання фінансових ресурсів, дозволяє отримати інформацію про підсумки господарської діяльності, виявити резерви, оцінити шляхи підвищення ефективності функціонування підприємства, сформулювати важливі управлінські рішення.

Якщо розглядати бізнес-структуру як цілісну систему, сукупність засобів праці та працівників, то можна відзначити, що кожен із об'єктів і суб'єктів володіє часткою її потенціалу, а отже, є носієм фінансово-економічного потенціалу. Тому, для найбільш якісної оцінки, необхідно дослідити велику кількість факторів багатьох сфер ресурсів суб'єктів господарювання, а саме: трудові, фінансові, матеріальні, організаційні, інтелектуальні, інформаційні, інші – і чим більше та детальніше вони будуть досліджені, тим кращий ефект для подальшого функціонування підприємств принесуть результати.

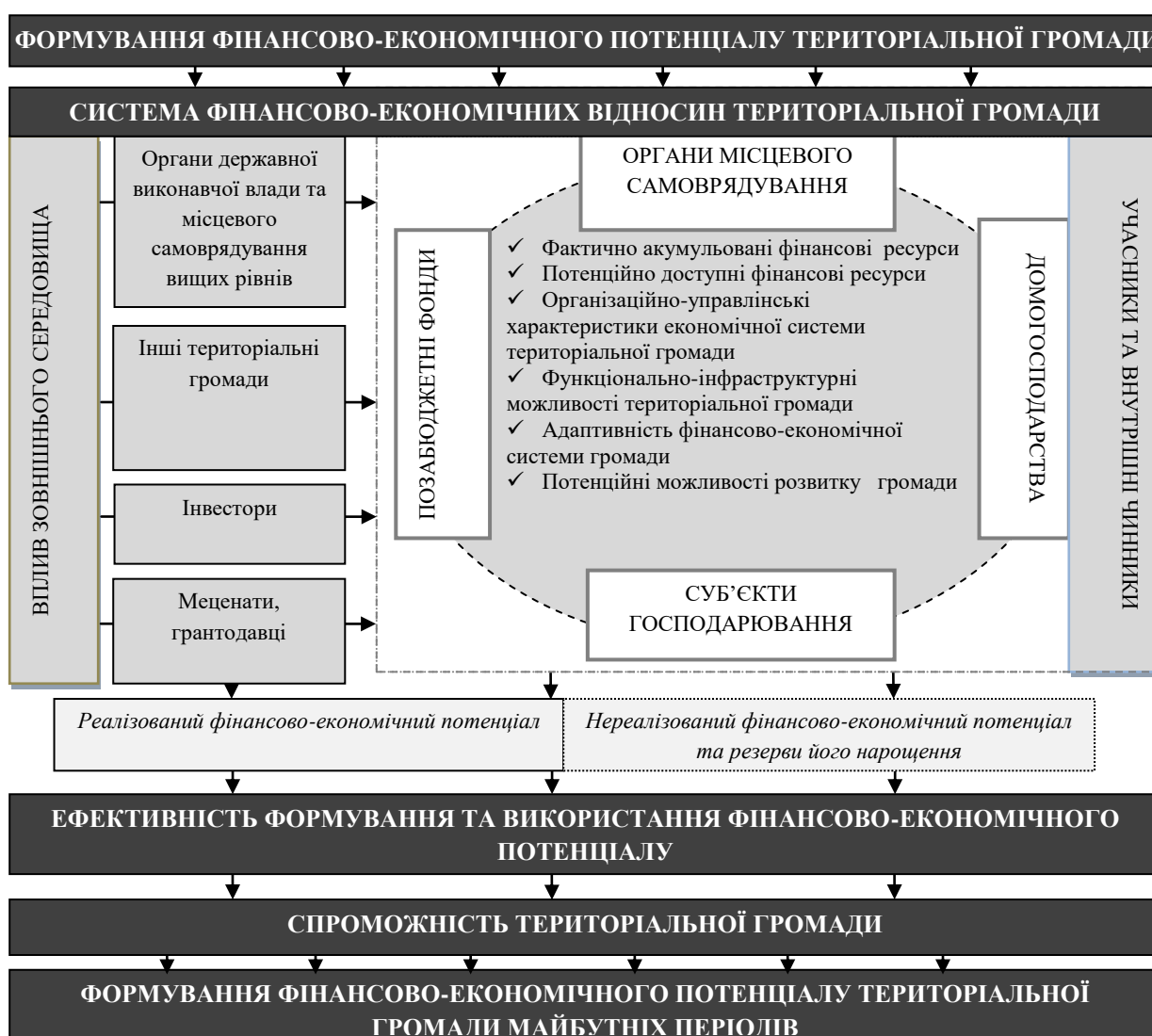


Рис. 2. Концептуальна модель забезпечення спроможності територіальної громади [5]

Орієнтація на позитивний тренд функціонування та розвитку територіально-господарських систем неможлива без створення конкретного аспекту методології стійкого

розвитку з врахуванням інтеграції різних об'єктів і видів діяльності, що слід розглядати як об'єктивну категорію суспільного відтворення.

Необхідно враховувати, що автоматичне перенесення як концептуальних підходів, так і практичного досвіду будь-якої національної системи на іншу не лише безглуздий, але і небезпечний. Особливо це стосується України з її історичними традиціями, геополітичним положенням та іншими особливостями. На наш погляд, аналізуючи перехідні процеси, з врахуванням можливості територіальної економічної інтеграції, слід розділяти три абсолютно різні проблемні сфери, а саме: системну трансформацію, оперативне управління та антикризові заходи.

Інтеграція – поняття, що позначає стан зв'язності окремих диференційованих часток і функцій системи, організму в цілому, а також процесу, що призводить до такого стану. Вона може здійснюватися на основі примусу (адміністративного або економічного) або взаємної вигоди, схожості інтересів, цілей, цінностей індивідів, груп, класів, організацій, населених пунктів, регіонів, держав [6].

Таким чином, основний аргумент на підтримку інтеграції фінансово-економічного потенціалу учасників господарських відносин – це використання переваг, які можуть бути досягнуті в результаті її застосування, а саме: нарощування якості товарів і послуг, позабюджетних доходів, більш повне задоволення попиту споживачів, підвищення ефективності використання кадрового та матеріального потенціалу інтегрованих територіальних комплексів і господарюючих суб'єктів, їх розширене відтворення за рахунок реінвестування позабюджетних доходів у основні фонди, оплату витрат на підвищення кваліфікації і перекваліфікацію кадрів, доплати за участь в комерційній діяльності та інше.

Такого типу інтеграція виявляється як в розширенні і поглибленні виробничо-технічних зв'язків, спільному використанні ресурсів, об'єднанні капіталів, так і в створенні один одному сприятливих умов економічної діяльності, знятті взаємних бар'єрів. Саме за допомогою інтеграції при певній економічній ситуації з'являється необхідність об'єднати зусилля для того, щоб вижити, уникнути банкрутства, розширити присутність на відповідних ринках або завоювати нові.

У даний час в Україні не створена в повній мірі модель територіальної економічної інтеграції, яка відповідала б історичним, суспільним, культурним та інституційним особливостям держави, що, на наш погляд, є однією з причин непрофесійного здійснення процесів інтеграції, з використанням тільки теоретичних підходів, що не враховують української специфіки, і, як наслідок, – є причиною великих суспільних втрат. У той же час, зі світового досвіду відомо, що немає якої-небудь кращої моделі інтеграції, придатної для імпорту в будь-яку країну, без врахування місцевих особливостей, що визначають специфіку державного устрою.

Для створення дієвих механізмів управління інтеграцією фінансово-економічного потенціалу учасників господарських відносин необхідним, на наш погляд, є державне регулювання, що включає систему заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, направлених на досягнення намічених цілей, що здійснюються органами державного управління та місцевого самоврядування.

Зміст державного регулювання процесами інтеграції фінансово-економічного потенціалу учасників господарських відносин визначається принципами, функціями та методами державного управління економікою, які повинні бути спрямовані на досягнення конкретних цілей, що розробляються державними органами влади з врахуванням специфічних особливостей розвитку кожного з регіонів країни, запитів суб'єктів господарювання, що здійснюють діяльність на цій території та потреб населення, що там проживає [7].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Основний аргумент на підтримку інтеграції на регіональному та локальному рівнях – це віра в переваги, які можуть бути досягнуті в результаті використання певних інструментів та інвестиційних можливостей системної взаємодії. Однак це зовсім не означає, що такі переваги будуть отримані

автоматично після зближення суб'єктів територіально-господарських систем до рівня інтеграції. В цілому, очікувані переваги від інтеграції можуть бути отримані в результаті скорочення витрат, пов'язаних з ринковими спотвореннями і бар'єрами, створеними локальною політикою; від скоординованих дій, коли ефект масштабу може бути використаний муніципальним сектором, а також скоординованої політики або створеної інфраструктури з інвестування [8].

Відповідно, створення територіального соціально-економічного комплексу та формування напрямів управління ним можливі при застосуванні дієвого механізму вирішення проблем ефективного використання ресурсної, промислової, наукової, культурної та інших складових в умовах залучення інвестиційної підтримки як з боку держави, окремих територіально-господарських систем, так і з боку господарюючих суб'єктів за умови створення щодо них зрозумілого, комфортного, прозорого бізнес-середовища на території всіх українських регіонів.

Перелік використаних джерел:

1. Борщевський В.В. Механізми нарощування соціально-економічного потенціалу сільських територій Західної України. Стратегічні пріоритети. 2013. № 3. С. 89-96. URL: <http://sp.niss.gov.ua/content/articles/files/13-1437130869.pdf>
2. Євдокименко В.К. Особливості регіонального регулювання економічної інтеграції : монографія. Чернівці: Прут, 2011. 256 с.
3. Ухаль К.В. Методичні засади дослідження соціально-економічного потенціалу регіону. Український географічний журнал. 2013. № 3. С. 40-45
4. Лешанич С. Є. Формування складових економічного потенціалу регіону. Моделювання регіональної економіки. 2013. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2013_2_32
5. Патицька Христина. Фінансово-економічний потенціал територіальних громад: механізми функціонування та активізації: монографія / ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України». Львів, 2019. 209 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»)
6. Камінська І.М. Фінансова спроможність регіону: діагностика та механізми забезпечення. Економічний форум: наук. журн. Луцьк: РВВ ЛНТУ. 2011. № 2. С.131-144
7. Панухник О.В. Регулювання інтеграції населених пунктів в Україні на основі впровадження досвіду ЄС. Збірник наукових праць «Актуальні проблеми міжнародних відносин» ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка. Випуск 119 (частина II). Київ, 2014. С. 41-47
8. Swinburn G., Goga S., Murphy F. Local Economic Development: a primer developing and implementing local economic development strategies and action plans. The World Bank. Washington. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/763491468313739403/pdf/337690REVISED0ENGLISH0led1primer.pdf>
9. Bończak-Kucharczyk E., Herbst K., Chmura K. Jak władze lokalne mogą wspierać przedsiębiorczość. Warszawa: Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Fundacja Promocji Małych i Średnich Przedsiębiorstw. 1998. URL: <https://poig.parp.gov.pl/files/74/81/93/Lokalne.pdf>

Левицький Віталій

доктор історичних наук, доцент
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Радинський Сергій

кандидат економічних наук
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Vitalii Levytskyi

Doctor of Sciences (History), Docent
Associate Professor of Economics and Finance Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Sergii Radynskyi

PhD (Economics)
Associate Professor of Economics and Finance Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ

THE PROBLEMS OF FINANCIAL AND ECONOMIC POTENTIAL MANAGEMENT OF NATIONAL AND REGIONAL SYSTEMS

Зміни міжнародного порядку, що відбуваються під впливом глобалізації, не тільки трансформують економічні відносини, а й сприяють трансформації методологічних підходів у економічних дослідженнях. Вже змінилося кілька поколінь економістів, які обирають в якості об'єкта дослідження не «причини багатства народів», а «економічний зростання» і «моделі господарювання». Однак до сих пір теоретична база вивчення сучасних моделей господарювання як об'єкта наукового дослідження залишається актуальною, що підтверджується затребуваністю даного напрямку в фундаментальних і прикладних дослідженнях, а також високим рівнем розбіжностей, які припускають дослідники при висвітленні проблем господарського розвитку. Процеси формування просторової інтеграції економіки регіонів України не відповідають сучасним вимогам, а суб'єкти господарювання регіонів, котрі вступають в економічні відносини в рамках формується економічного простору, не мають ефективних механізмів та інструментів інтеграції.

Учасники процесу економічної взаємодії повинні орієнтуватися на реалізацію таких найважливіших принципів економічної інтеграції, як обов'язкове узгодження між регіонами і державою пріоритетів економічної політики, пов'язаних з процесами просторової інтеграції, оптимізацією розвитку міжрегіональної інфраструктури, покращення ефективності використання комерційних ресурсів територій.

Розвиток України на сучасному етапі характеризується зміщенням акцентів в сфері державного регулювання територіального розвитку в напрямку адміністративної та фінансової децентралізації та супроводжується передачею повноважень і ресурсів на місцевий рівень. Основною метою таких реформ виступає формування організаційно-економічних засад розвитку територіальних громад в Україні на основі ефективного використання їх фінансово-економічного потенціалу. Зазначене підвищує відповідальність

органів місцевого самоврядування за раціональне використання ендегенного потенціалу громади, ефективність організації життєдіяльності її мешканців та залучення незадіяних джерел розвитку території. Виконання цих завдань вимагає наукового обґрунтування шляхів формування фінансово-економічного потенціалу територіальних громад на принципах інклюзивного зростання та забезпечення їх спроможності, що має відповідати пріоритетам реалізації сучасних реформ в Україні. Розвиток України на сучасному етапі характеризується зміщенням акцентів в сфері державного регулювання територіального розвитку в напрямку адміністративної та фінансової децентралізації та супроводжується передачею повноважень і ресурсів на місцевий рівень. Основною метою таких реформ виступає формування організаційно-економічних засад розвитку територіальних громад в Україні на основі ефективного використання їх фінансово-економічного потенціалу. Зазначене підвищує відповідальність органів місцевого самоврядування за раціональне використання ендегенного потенціалу громади, ефективність організації життєдіяльності її мешканців та залучення незадіяних джерел розвитку території. Виконання цих завдань вимагає наукового обґрунтування шляхів формування фінансово-економічного потенціалу територіальних громад на принципах інклюзивного зростання та забезпечення їх спроможності, що має відповідати пріоритетам реалізації сучасних реформ в Україні.

Питаннями управління, розвитку та удосконалення фінансово-економічної системи України та різних складових фінансового потенціалу досліджували знані українські науковці, такі як В. Геєць, А. Гриценко, А. Даниленко, Л. Лисяк, І. Луніна, І. Лютий, С. Львовичкін, В. Опарін, К. Павлюк, Ю. Пасічник, Д. Полозенко, В. Федосов, І. Чугунов, С. Шумська, С. Юрій та багато інших. Аналіз стану наукових розробок із вказаної проблематики у вітчизняній та зарубіжній літературі показує, що ученим та фахівцям-практикам належить вагомий теоретико-методологічний доробок щодо удосконалення фінансово-економічної системи в умовах сучасних суспільних трансформацій. Проте фінансовий потенціал виступає категорією, визначення економічної природи якої викликає певні різночитання у науковців та залишається актуальним у сучасній економічній науці.

Поряд з цим у вітчизняній науковій літературі залишаються недостатньо дослідженими питання, пов'язані з формуванням фінансово-економічного потенціалу територіальних громад в умовах системних трансформацій в економіці та державному управлінні з урахуванням положень та завдань реформи місцевого самоврядування, серед яких: створення життєздатних територіальних громад, імплементація на місцевому рівні інструментарію управління економічними процесами.

Фінансово-економічний потенціал базується на здатності до оптимізації фінансової системи держави із залучення та використання фінансових ресурсів, тому, на нашу думку, його треба розглядати як капітал, що акумулюється та формує фінансову міцність країни. При цьому не слід забувати основну мету, яка полягає у ефективному використанні грошових коштів та отриманні економічної вигоди. Тому вирішення проблеми ефективного управління фінансово-економічним потенціалом дозволить забезпечити збалансованість фінансових ресурсів у державі, визначити реальні, а не гіпотетичні, джерела фінансових ресурсів та пріоритети у фінансово-економічній політиці тощо. Тобто вагоме значення у формуванні та використанні фінансового потенціалу належить державним інституціям. Критичний огляд літератури дав змогу виявити наукові підходи щодо термінологічної ідентифікації поняття «управління фінансово-економічним потенціалом», такі як: структурний, системний, функціональний, процесний,

Структурний підхід (М. Газуда, К. Індус, М. Лалакулич) передбачає цілеспрямовану діяльність органів влади, направлена на забезпечення ефективного формування та використання матеріальної (реальних і потенційно доступних фінансових ресурсів домогосподарств, суб'єктів господарювання й органів місцевого самоврядування) та нематеріальної (організаційно-управлінських, функціонально-інфраструктурних та адаптивних можливостей економічної системи) складових фінансового потенціалу [1].

Функціональний підхід має два напрями наукових досліджень, перший (М. Газуда, К. Індус, М. Лалакулич) – діяльність уповноважених органів, спрямована на реалізацію забезпечувальної, стимулюючої та регулюючої функцій фінансового потенціалу, що має базуватися на принципах наукової обґрунтованості, самостійності, збалансованості інтересів регіону та держави, публічності та прозорості, адаптивності та гнучкості, ефективності, справедливості, відповідальності, прогресивності та поступальності [1]; інший (В. Марченко, А. Бондар) – діяльність уповноважених органів, яка націлена на забезпечення стимулюючої та регулюючої функцій фінансового потенціалу [5].

Процесний підхід (Т. Кузенко) визначає складний поетапний процес, що передбачає прийняття управлінських рішень з метою оптимізації фінансових і грошових потоків, співвідношення витрат та результатів, а також збільшення позитивного фінансового результату відповідно до обраної стратегії [3].

Системний підхід має два напрями наукових досліджень, перший (М. Газуда, К. Індус, М. Лалакулич) система, що включає певні невід’ємні атрибути (суб’єкт, об’єкт, механізм, інструменти) [1], а інший (В. Марченко, А. Бондар) передбачає комплекс інструментів, методів та способів, які застосовуються з метою ефективного формування й використання фінансових ресурсів підприємства [5].

Виходячи із зазначених підходів, слід відмітити, що управління фінансово-економічним потенціалом передбачає систему методів, механізмів, принципів, системи прийняття управлінських рішень, що передбачають, в узагальненні, формування фінансового та економічного потенціалу суб’єктів національної та регіональної економічних систем.

Технологія формування та реалізації фінансово-економічного потенціалу будь-якої системи передбачає економічно-обґрунтований механізм, що базується на формуванні та використанні різноманітних ресурсів. Механізм управління фінансово-економічним потенціалом систем базується на постановленні мети, виокремленні цільових орієнтирів та побудові раціональних напрямів управління, що представлено на рисунку 1.



Рис.1. Складові управління фінансово-економічним потенціалом національних та регіональних систем [2, с. 8]

Основна мета управління фінансово-економічним потенціалом системи оптимізація грошових потоків та максимізація надходжень коштів до бюджетів різноманітних рівнів; формування та залучення фінансових ресурсів із різноманітних джерел, що буде достатньо для фінансування різноманітних інвестиційних та виробничих програм суб'єктів; формування достатнього рівня рентабельності, забезпечення фінансової рівноваги та достатнього рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Основними цільовими орієнтирами досягнення мети управління фінансово-економічним потенціалом системи є: орієнтація на власні фінансові ресурси; можливості залучення в необхідних обсягах зовнішніх фінансових ресурсів (кредити, інвестиції, лізинг); формування бази фінансових ресурсів при допустимому рівні ризику; наявність сформованих фінансових інститутів, котрі забезпечують ефективне управління фінансами системи. Зазначене доводить необхідність формування та розвитку системи ефективного управління фінансово-економічним потенціалом національної та регіональної систем.

Основними акцентами в управлінні фінансово-економічним потенціалом системи стане:

- управління економічним потенціалом (забезпечення економічного зростання, стимулювання фінансової спроможності та самодостатності);

- соціальним (забезпечення зростання якості та рівня життя населення, формування якісної соціальної інфраструктури);
- екологічний (формування системи захисту довкілля, як наслідок раціональне використання природних ресурсів, охорона навколишнього середовища).

Комплексно представлена схема дає можливість сформувати ефективний інструментарій реалізації політики управління фінансово-економічним потенціалом національних та регіональних систем, що має в основі мету, цільові орієнтири та ключові напрями реалізації ефективного управління. Поряд із цим, практика показує проблеми в системі управління фінансово-економічним потенціалом системи: відсутність достатнього досвіду у сфері управління фінансами на регіональному рівні (не завжди громади можуть сформувати та освоїти фінансові ресурси, їх раціонально розподілити, виявити та розвинути фінансовий потенціал, а також акцентувати увагу на розвиток окремих напрямів управління в регіональних та національних системах); обмеженість в доходній базі місцевих бюджетів; брак висококваліфікованих кадрів для формування системи управління; відсутність стратегічного бачення розвитку громад; упровадження гендерно орієнтованого підходу в бюджетному процесі; загалом недосконала система фінансового менеджменту, що призводить до неефективного управління фінансовим потенціалом та непрозорі діяльності територіальних громад.

Формування ефективної моделі управління фінансово-економічним потенціалом національної та регіональної систем здійснюється із використання функціональних елементів, котрі перебувають в тісному взаємозв'язку та взаємодії, основні серед них представлені на рис. 2.

Планування та прогнозування	Сукупність заходів щодо формування, розподілу й використання фінансових ресурсів, досягнення окреслених цілей з урахуванням можливостей найефективнішого використання ресурсів; цілеспрямований вплив на стабільний соціально-економічний розвиток національної та регіональної систем
Організація	Обґрунтована, організаційно впорядкована діяльність, спрямована на забезпечення управлінського впливу та безперервного контролю за станом і результатами розвитку національної та регіональної систем
Оперативне управління	Комплекс заходів, що провадяться на основі оперативного аналізу конкретної фінансової ситуації з метою досягнення максимального ефекту при мінімальних витратах
Стратегічне управління	Визначення обсягів фінансових ресурсів адміністративно-територіальним одиницям на перспективу для реалізації цільових програм, пов'язаних з економічним піднесенням територій, вирішенням соціальних проблем
Контроль	Діяльність, спрямована на забезпечення ефективного й результативного управління фінансовим потенціалом

Рис. 2. Функціональні елементи моделі управління фінансово-економічним потенціалом національних та регіональних систем [2, с. 11]

Охарактеризуємо кожен із елементів моделі управління фінансово-економічним потенціалом національних та регіональних систем. Зокрема, на етапі планування

здійснюються аналіз та оцінка соціально-економічного розвитку територій, потенційних фінансових можливостей місцевих органів влади щодо фінансування бюджетних програм, виявляються резерви забезпечення зростання фінансових ресурсів, обґрунтоване визначення пріоритетів і напрямів раціонального їх використання.

Функція організації визначає особливості обґрунтування та організаційного впорядкування діяльності, спрямована на забезпечення управлінського впливу та безперервного контролю за станом і результатами розвитку національної та регіональної систем.

Оперативне та стратегічне управління виступають функціональними елементами, котрі визначають заходи, що провадяться на основі оперативного аналізу конкретної фінансової ситуації з метою досягнення максимального ефекту при мінімальних витратах (оперативне управління) та визначення обсягів фінансових ресурсів адміністративно-територіальним одиницям на перспективу для реалізації цільових програм, пов'язаних з економічним піднесенням територій, вирішенням соціальних проблем (стратегічне управління).

Основні елементи системи управління формують загальний механізм управління фінансово-економічним потенціалом національної та регіональної систем. Механізм управління фінансово-економічним потенціалом представлено на рис. 3.



Рис. 3. Складові елементи системи управління фінансово-економічного потенціалу національних та регіональних систем [2, с. 11]

Діагностика та оцінка як інструмент управління фінансовим потенціалом дає змогу отримати інформаційне забезпечення для виявлення можливостей і резервів розвитку національної та регіональної систем і прийняття управлінських рішень щодо ефективного використання ресурсного потенціалу в інтересах громади.

В управлінні фінансово-економічним потенціалом національної та регіональної систем важливо: оцінити наявний ресурсний потенціал (інвентаризація власних і залучених зовнішніх ресурсів); провести розрахунок та оцінку допустимих ресурсних обмежень, визначення підходів до використання ресурсів різних типів; опрацювати та впровадити систему заходів щодо раціонального розподілу й використання ресурсів, відновлення та поповнення ресурсного потенціалу; забезпечити збереження ресурсів і довкілля територій.

У науковій літературі регулювання розглядається як процес впливу на відхилення фактичних результатів від запланованих чи нормативних. Регулювання передбачає гнучке маневрування фінансовими ресурсами (мобілізацію внутрішніх фінансових ресурсів, додаткове залучення або запозичення коштів та ін.) і своєчасну, тактичну реорганізацію фінансових відносин з метою забезпечення максимального управлінського ефекту за мінімальних витрат.

Моніторинг та оцінка механізму управління фінансовим потенціалом спрямовані на здійснення аналізу ефективності реалізованих заходів відповідно до поставлених цілей, коригування та вдосконалення системи управлінських рішень.

Головна мета моніторингу й оцінки стратегічних планів розвитку територій – отримати найвищі результати з найменшими витратами для забезпечення досягнення цілей

стратегії шляхом оцінки реалізації планів дій – заходів, завдань, програм чи проектів й оперативних цілей, їх коригування (за потреби) та виконання.

Моніторинг та оцінка є завершальним і особливо важливим етапом, його ефективне проведення слугує підставою для прийняття управлінських рішень як на місцевому, так і регіональному й державному рівнях.

Зважаючи на те, що однією з головних функцій держави є створення сприятливого фінансово-економічного середовища, вона змушена застосовувати і відповідні фінансово-економічні засоби впливу. У зв'язку з цим стає важливим аналіз взаємообумовленості та взаємозв'язку фінансового потенціалу країни та стратегії бачення національних інтересів. Зазначена ситуація ускладнює застосування як єдиного методологічного підходу, так і цілісного об'єднання виявлених аспектів досліджуваної проблеми, які в узагальненнях можна було б викласти у концепції фінансового потенціалу, що дозволило б його вважати одним з основних системоутворюючим елементом розбудови держави.

Тому проблеми фінансово-економічного потенціалу вважаються системними, які мають стосунок і пов'язують в єдине ціле регіони країни, господарюючі суб'єкти, економіку, фінанси, політику, населення та ін. Поряд з цим на фінансовому потенціалі України відображається і глобалізація фінансових процесів, яка посилюється у світовій економіці, недосконалість політики зміцнення фінансового потенціалу на загальнодержавному рівні, не окресленість компонентів, що утворюють систему його регулювання та контролю. Вдається в знаки й недостатність чіткої оцінки фінансово-економічного потенціалу України, загальноприйнятної системи індикаторів, які б надавали інформацію про негативний розвиток подій, не втілено моніторинг оцінювання об'єктів за їх фінансовим потенціалом, а також моделювання ситуацій та упередження негативних явищ [10, с. 207].

Отже, підсумовуючи проблеми, варто запропонувати теоретико-методологічні та практичні перспективи фінансово-економічного потенціалу. В теоретичному розрізі – це вирішення нагальної наукової проблеми яка передбачає визначення теоретичних і організаційно-методологічних засад зміцнення системи фінансово-економічного потенціалу в Україні. Фінансовий потенціал потрібно розглядати як вагомий елемент становлення та розвитку країни, що безпосередньо впливає на повсякденне життя громадян, господарюючих суб'єктів, областей та в цілому на галузі державно-господарського комплексу. Досліджувати фінансово-економічний потенціал доречно з огляду на те, що він є складною поліаспектною категорією, яка характеризується міцним взаємозв'язком і взаємообумовленістю його окремих частин. Під час дослідження головних елементів, що формують систему фінансово-економічного потенціалу потрібно зважати на складне сучасне становище, що проявляється у тому, що на нарощування та оптимізацію фінансового потенціалу залучених учасників має негативний вплив множинність об'єктивних і суб'єктивних факторів. Планування теоретико-методологічних і організаційно-практичних принципів зміцнення фінансово-економічного потенціалу повинно містити пояснення сутності та формулювання визначення категорії «фінансово-економічний потенціал», а також притаманних йому елементів; обґрунтування принципів функціонування фінансово-економічного потенціалу. Аналіз рівня фінансового потенціалу повинна базуватися на дотриманні принципів адекватності оцінки параметрів сутності процесів, що виступають предметом аналізу; комплексності (врахування всіх факторів, що впливають на фінансово-економічний потенціал); виокремлення основних елементів; послідовності заходів, що оцінюються [10, с. 207–208].

Теоретико-методологічні підходи до оцінки рівня фінансово-економічного потенціалу загалом та окремих його елементів мають містити критерії для визначення потенціалу, варіанти конкретних індикаторів (показників), виявлення їх максимальних значень, спостереження за визначеними показниками, співвідношення фактичних значень окремих показників з максимальними значеннями, аналіз отриманих результатів, прогнозування основних груп індикаторів (показників). Саме індикатори фінансово-економічного потенціалу повинні показувати специфіку окремого рівня, різних його елементів (населення,

домогосподарств, організацій і установ, підприємств, банківської системи, галузей господарського комплексу, регіонів та держави).

В аналітичному плані – це комплексний аналіз фактичного стану формування, функціонування та використання фінансового потенціалу. Ретельному аналізу має бути піддано виконання вимог, що висуваються до фінансового потенціалу, його спрямованість на захист інтересів громадян, господарюючих суб'єктів, регіонів, галузей господарського комплексу, держави; створення інформаційної бази для об'єктивного і всебічного моніторингу; наявність належної координації зусиль усіх суб'єктів фінансового потенціалу. Предметом комплексного аналізу повинні бути стан, тенденції, проблеми фінансового потенціалу. У ході аналізу необхідно виявляти дестабілізуючі фактори, наявність негативних тенденцій та існування невирішених проблем, з'ясувати. У практичному плані – це розробка на підставі дослідження та порівняння стану, ефективності та тенденцій розвитку фінансового потенціалу, існуючих форм і методів державного регулювання національної економіки конкретних пропозицій щодо механізмів забезпечення оптимального рівня фінансового потенціалу. Для підвищення фінансового потенціалу необхідно враховувати вплив зовнішніх факторів на процес його формування в Україні, завчасно виявляти зародження кризових явищ і вживати необхідні упереджувальні заходи щодо мінімізації їх негативного впливу; визначити чіткі кількісні орієнтири, а також конкретні шляхи реалізації зазначених орієнтирів; забезпечити поступовий перехід до цільових орієнтирів, що визначають динаміку якісних параметрів; забезпечити контроль за дотриманням основних параметрів; запровадити досконалу статистику; розробити систему оцінки ефективності використання фінансового потенціалу [5].

У сучасних умовах якісної трансформації розвитку глобальної господарської системи, в умовах нестійкості та невизначеності функціонування, основними інструментами забезпечення результативності реалізації економічних стратегій у державі виступають: формування необхідного типу державної політики модернізації економіки на рівні регіонів на засадах здійснення соціально орієнтованих засад щодо визначення векторів структурно-динамічних перетворень; застосування принципів розбудови регіональних соціально-економічних систем (РСЕС), втілення яких забезпечить проектування, розробку й визначення оптимального комплексу заходів із модернізації, що дозволяє реалізувати співвідносні функції на регіональному рівні в контексті продукування сприятливих умов заради цілеспрямованого всеохоплюючого економічного зростання з урахуванням трансформаційних змін на виправлення щодо цільових напрямів руху фазових траєкторій розвитку конкретного державного утворення [11, с. 49].

Проаналізовані підходи переконують, що нинішні інституційно-державні перетворення у суспільстві визначаються необхідністю в першочерговому здійсненні адміністративної реформи, проведення політики реструктуризації продуктивних сил в органічному взаємозв'язку з політичною і територіальною трансформаціями діючої системи керування розвитком соціально-економічних систем на регіональному рівні та змушеним внутрішнім диригуванням процесів для збалансованого розвитку з метою покращення якості життя громадян, яке має на меті узгоджене підпорядкування. Також актуальність та необхідність використання згаданого управлінського інструментарію, однозначно, сприятиме утворенню необхідних умов загальноекономічного зростання та покращення рівня та якості життя населення до рівня визначених концепцій і установок сталого розвитку згідно зі стандартами Європейського Союзу за умови реалізації соціально спрямованих принципів осучаснення регіональних соціально-економічних систем [11, с. 50].

Злагожене функціонування внутрішнього ринку загалом визначається розвитком державних інституцій, що визначають економічну поведінку господарюючих суб'єктів, загальну результативність та ефективність фінансово-економічної діяльності. При наявних умовах дослідження інституційного середовища та структурної політики на регіональному рівні розвитку внутрішнього ринку є важливим науковим і практичним завданням, адже від його успішного вирішення залежить ефективність розвитку внутрішнього ринку.

Необхідно зауважити також і той факт, що здійснення структурної політики вимагає всестороннього оцінювання наявності програм для структурних перебудов, стратегій соціально-економічного розвитку регіонів та визначення їх якості, слабких і сильних сторін, перешкод при реалізації та ризиків. При тому, головною проблемою ефективності здійснення регіональної структурної політики виступає відсутність бачення стратегії розвитку внутрішнього ринку, адже більшість їх програмних документів містять лише декларативний характер. Доречно зробити наголос і на відсутність узгодженості й підпорядкованості між стратегією розвитку України, щорічними програмами соціально-економічного розвитку, цільовими програмами, а також стратегіями поступу окремих регіонів України [13, с. 33].

В контексті реалізації стратегії економічного розвитку нашої країни важливим є формування заходів забезпечення фінансово-економічної безпеки регіонів.

Розглядаючи фінансово-економічну безпеку регіону через призму інтересів його соціально-економічного розвитку, виділяють основні принципи безпечного функціонування регіону:

- стійкість та захищеність економіки та фінансової системи регіону до впливу несприятливих факторів внутрішнього та зовнішнього походження;
- забезпеченість регіону необхідними фінансовими ресурсами та фінансова незалежність регіону у вирішенні нагальних проблем;
- оптимізація та збалансованість фінансових потоків за напрямками їх використання;
- цільовий характер й ефективність використання фінансових потоків з метою застосування якісних фінансових інструментів й технологій;
- зменшення обігу коштів у «тіньовому» секторі економіки.

В сучасних умовах постали основні загрози в аспекті забезпечення фінансово-економічної безпеки в регіонах, котрі представлені на рисунку 4.

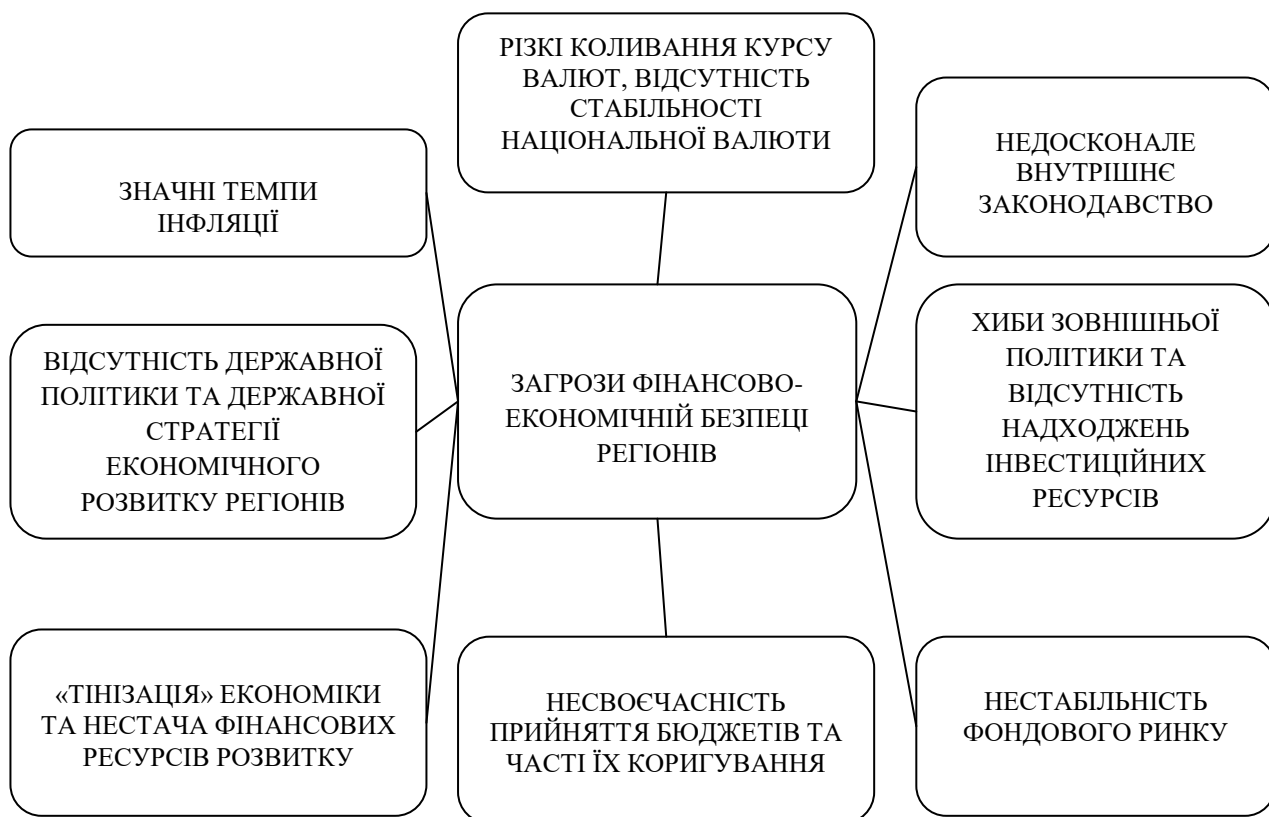


Рис.4. Загрози забезпечення фінансово-економічної безпеки в регіонах України[9]

Рис. 4. характеризує сукупність умов та чинників, які негативно впливають на фінансово-економічну безпеку регіонів та є джерелом виникнення внутрішніх загроз. У свою чергу, сукупність умов й чинників, що мають місце в економічних системах, складають зовнішні загрози, серед них слід відмітити:

- «тінізація» національної економіки та фінансових ресурсів;
- високі процентні ставки за кредитами;
- зростання криміналізації у сфері фінансових відносин;
- високі темпи інфляції;
- зростання цін інфляції на енергоносії;
- загрози фінансово-економічній безпеці регіонів;
- широкі коливання ринкового курсу валют;
- нестабільність фондового ринку.

З цього випливає, що одна і та ж загроза може трактуватися як внутрішня, так і зовнішня. Серед важливих загроз фінансово-економічній безпеці соціально-економічного розвитку регіонів має місце проблема «тінізації» майже у всіх галузях економіки.

За даними Міністерства економіки України її відсоток становить 27 % офіційного ВВП. Загально відомо, що «тінізація» дестабілізує грошовий обіг, веде до втрати бюджетних ресурсів, негативно впливає на принципи конкуренції, формує надто великі необліковані прибутки окремих громадян. Поряд з цим, має місце реальна можливість подолання «тіньової» економіки шляхом цілеспрямованого та постійного впливу на певні аспекти функціонування економічної інфраструктури з урахуванням всіх загроз й можливих наслідків.

Найдоцільнішими серед них слід вважати:

- реформування податкової системи, яка повинна включати помірковані та науково-обґрунтовані ставки податків та обов'язкових зборів, які мають призвести до поживлення діяльності господарюючих суб'єктів й легалізації «тіньового» сектора економіки;
- спрощення й скорочення загальної кількості звітності суб'єктів господарювання та установ, котрі надають дозволи на право виконання інших видів діяльності;
- перегляд ставок нарахування заробітної плати в соціальні фонди;
- впровадження дієвої процедури виявлення фактів тінізації заробітку найманих працівників;
- перегляд діючої системи нарахування пенсій шляхом встановлення прогресивних ставок залежно від розміру заробітку, що стимулює працівників до офіційного отримання заробітної плати;
- розгляд показника приросту доходів на душу населення у певному регіоні як критерій оцінки результатів діяльності органів регіональної влади;
- підтримка малого та середнього бізнесу, скорочення рівня безробіття та зниження рівня соціально-політичної напруженості в суспільстві.

Таким чином, без забезпечення фінансово-економічної безпеки регіонів неможливо вирішити основні завдання, що постають перед регіональною та національною економікою. Адже власне безпека створює необхідні передумови для зростання фінансово-економічного потенціалу регіонів, виявлення нових джерел фінансових ресурсів для забезпечення наявних потреб, економічних та фінансових спроможностей регіонів.

Проаналізовані визначення дозволяють виокремити фінансово-економічну безпеку регіонів як систему, що забезпечує стабільність фундаментальних фінансово-економічних відносин і пріоритетів розвитку регіонів, які реалізують захищеність його фінансових та економічних інтересів. Цілеспрямованістю фінансово-економічної безпеки регіонів є створення необхідних передумов для покращення фінансового потенціалу, зростання фінансової незалежності та стійкого зростання соціально-економічних показників розвитку.

Вдосконалення фінансово-економічної безпеки регіонів залежить від реальних прогнозів щодо джерел прибутків та показників дотаційності регіональних бюджетів, від відповідності показників прибуткових статей мінімальним потребам регіонів. Тому необхідно враховувати, що децентралізація влади повинна супроводжуватися розподілом фінансових ресурсів між державними і місцевими бюджетами України. Тобто, це є зосередженням фінансових потоків у місцевих бюджетах, які складають базу для забезпечення власної фінансово-економічної безпеки. Однак, відсутність дієвого механізму управління фінансовими потоками може призводити до виникнення фінансових та економічних проблем і зниження рівня фінансово-економічної безпеки регіону.

Зважаючи на це, виникає необхідність для місцевих органів влади у створенні, запровадженні та управлінні заходами щодо дієвості механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки, які сприятимуть досягненню у регіонах необхідного фінансового та економічного рівня розвитку, стабільності кредитно-фінансової, податкової та бюджетної системи, протидії непродуктивному відтоку капіталу, перехід його в «тінь» та ін. Аналізуючи фінансово-економічну безпеку окремого регіону через важливість інтересів його соціально-економічного розвитку, виокремлюють головні принципи його безпечного функціонування:

- стійкі позиції та захищеність економіки та фінансової системи регіону щодо впливу несприятливих факторів внутрішнього та зовнішнього походження;
- цільовий характер та ефективність використання фінансових потоків з метою використання дієвих фінансових технологій та інструментів;
- зменшення обороту коштів у «тіньових» секторах економіки;
- забезпеченість регіону нагальними фінансовими ресурсами та фінансово-економічна незалежність регіонів при вирішенні невідкладних проблем;
- збалансованість та оптимізація фінансових потоків за векторами їх використання.

При запровадженні ефективної системи фінансово-економічної безпеки регіонів виникають певні труднощі, які обумовлені несвоєчасністю розробки складних теоретичних, методологічних та практичних завдань. Для досягнення стійкості на рівні регіону перешкоди виникають при розробці ряду важливих питань та невирішеності багатьох чинників, які проявляються як загрози. Тому фінансово-економічній безпеці регіонів викликає загрози правова неврегульованість значної кількості проблем, а також несприятливі економічні чинники об'єктивного характеру.

Врегулювання фінансово-економічної безпеки регіонів має на меті застосування певних засобів та методів, одночасне їх поєднання необхідне для утворення надійної безпекової системи. Звичайно, що територіальні одиниці відрізняються за розмірами, володіють відмінними фінансовими та організаційними спроможностями. Також неоднаковими є рівні ризиків. Проте недвозначним є постулат, що забезпечення фінансово-економічної безпеки регіонів по-різному може організовуватися та є життєво необхідним.

Забезпеченість фінансової та економічної безпеки регіону є необхідною умовою, адже безпосередньо впливає на стан наповнення його бюджету від прибутків галузей матеріального виробництва. Для фінансово-економічної безпеки регіонів притаманні як зовнішні, так і внутрішні особливості. Саме внутрішні аспекти направлені на стимулювання розвитку регіонів, підвищення економічного та фінансового потенціалу для збалансування соціальних потреб та фінансових можливостей регіонів, а також збалансування економічної, соціальної та екологічної сфер із фінансовими інтересами.

Різними вченими досліджувалося посилення впливу несприятливих чинників на рівень фінансово-економічної безпеки регіону. В наслідок цього окремо виділяються наступні стани фінансово-економічної системи: небезпечний, загрозливий, ризику та безпеки. При цьому ризики розглядається як імовірність утворення несприятливих ситуацій у регіоні, загрози – як існування негативних факторів, які спричиняють дестабілізуючий вплив на господарську діяльність регіону, при цьому порушують можливість щодо задоволення соціальних потреб населення; небезпеки – розглядаються як стан руйнівного

впливу дестабілізуючих чинників на фінансову та економічну безпеку регіонів, внаслідок чого нівелюється здатність до самовідтворення.

Політику фінансово-економічної безпеки регіонів можна розглядати як систему фінансових цілей, заходів, дій, що спрямовані на узгодження фінансових потреб, інтересів економічної, соціальної та екологічної сфер регіонів. Ця політика має реалізуватися регіональними та центральними органами законодавчої, виконавчої й судової влади, органами місцевого самоврядування, населенням, які виступають її суб'єктами.

Також варто здійснити вивчення основних чинників погіршення стану фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання. Подібна система має бути дієвим інструментом для запобігання кризам та посприє забезпеченню фінансово-економічної безпеки регіонів. Фінансово-економічну політику безпеки регіонів потрібно розглядати як систему фінансових цілей, дій, заходів, що направлені на узгодження фінансових інтересів, потреб соціальної, економічної та екологічної сфер регіонів. Така політика повинна реалізовуватися центральними та регіональними органами виконавчої, законодавчої та судової влади, органами місцевого самоврядування, населенням, що виступають її суб'єктами.

Політика фінансової та економічної безпеки регіонів повинна підпорядковуватися загальній меті регіональної направленості фінансового забезпечення стійкого розвитку, що полягає у фінансовому забезпеченні запитів регіонів. Для попереднього виявлення ознак, що характеризують кризовий розвиток діяльності господарюючих суб'єктів потрібно здійснювати моніторинг, аналізувати внутрішні та зовнішні чинники, оцінювати масштаби кризового стану. Також необхідно провести аналіз основних чинників погіршення стану фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання. Така системна робота повинна стати дієвим інструментом для запобігання кризам та позитивно впливатиме на забезпечення фінансово-економічної безпеки регіонів [9].

Підтримка фінансово-економічної безпеки регіонів проектує застосування специфічних засобів і методів, при цьому їх синтез необхідний для утворення надійної системи безпеки. Звичайно, що адміністративно-територіальні одиниці є різними за розмірами, користаються неоднаковими фінансовими та організаційними можливостями. Також є різними рівні ризиків.

Таким чином, однозначним є розуміння, що забезпечення фінансово-економічної безпеки регіонів є життєво необхідним та може здійснюватися різними засобами. Підтвердження фінансово-економічної безпеки регіонів є важливою умовою, оскільки безпосередньо впливає із наповнення бюджету, від прибутків галузей матеріального виробництва.

Фінансово-економічна безпека регіонів має внутрішні й зовнішні аспекти. Внутрішні спрямовані на стимулювання розвитку регіонів, збільшення фінансового потенціалу для збалансування потреб та фінансових можливостей регіонів, з однієї сторони, та збалансування фінансових інтересів їх соціальної, економічної та екологічної сфер – з іншої сторони. Професор В. П. Мартинюк виділяє такі стани фінансово-економічної безпеки за інтенсивністю впливу негативних чинників: - нормальний стан: відсутність загроз для фінансової безпеки або їх слабкий вплив, що нейтралізується плановими діями системи управління чи самими ринковими процесами; - передкризовий стан: повернення до нормальних значень індикативних показників можливе шляхом мобілізації власних внутрішніх ресурсів системи. Така ситуація потребує термінових заходів, а подекуди досить високо затратних із нейтралізації й відведення загроз [4, с. 112]. Втім, виділення лише двох станів не дає змоги оцінити інтенсивність впливу негативних факторів на рівень фінансово-економічної безпеки регіонів.

Науковці О. Романова, О. Татаркін, В. Яковлев, О. Куклін виділяють нормальний, передкризовий та кризовий стани безпечного функціонування регіонів. Для розрахунку порогових значень виділяють два індикатори: для передкризового й кризового станів [12, с. 6]. Г. Ковальова виділяє передкризовий стан по декілька стадій: 1 - передкризовий

(початкова стадія перед кризового стану); 2 - передкризовий (власне передкризова стадія) і 3 – передкризовий (критична стадія, яка може перейти в критичну зону). Критичну стадію поділяє окремо на три стадії: кризу 1 (нестабільна стадія); кризу 2 (стадія загроз) й кризу 3 (надзвичайна стадія) [11, с. 161].

Дослідження властивостей розвитку територіальних громад, що утворюють середовище для залучення на їх територію підприємницьких структур та інвестиційних ресурсів, дає можливість виокремити основні чинники їх конкурентоспроможності: рівень розвитку комунально-технічної інфраструктури, геопросторове розташування, наявність та кваліфікація трудових ресурсів, умови місцевого бізнесового клімату, характерні особливості формування попиту у населення, своєрідності функціонування органів місцевого самоврядування.

У цьому контексті конкурентні переваги територіальної громади для окремих підприємств істотно відрізняються. Це залежить від області реалізації економічної діяльності, техніко-економічного рівня розвитку підприємства та його внутрішньої політики. Місцеві органи самоврядування як суб'єкти формування підприємницького середовища на території громади неоднаково впливають на забезпечення чинників її конкурентоспроможності.

Таким чином виникає питання визначення основного інструментарію формування підприємницького середовища, серед яких виділяють п'ять груп:

- прозора і стабільна фіскальна та юридична системи, що сформована у рамках повноважень органів місцевого самоврядування;
- землекористування, яке направлене на мінімалізацію юридичних перепон у сфері розпорядження;
- ефективне використання комунальної власності;
- планування розвитку територій, які б детально встановлювали правила просторового управління, втілюючи концепцію соціально-економічного розвитку, яка була затверджена та здійснюється;
- правова культура органів місцевого самоврядування та відповідальних посадових осіб, сприятливі умови щодо інвесторів, компетентна та ефективна співпраця з ними [8, с. 112–115].

Керування фінансово-економічним потенціалом регіонів передбачає систему принципів і методів розробки, прийняття і реалізації управлінських рішень, направлених на формування фінансового потенціалу та збільшення ефективності його використання усіма економічними суб'єктами – державою, регіонами, окремими організаціями та підприємствами, домашніми господарствами. Тому концепція управління фінансово-економічним потенціалом регіону включає в себе управління його формуванням, використанням та нарощуванням, а також фінансовими відносинами, загрозами і ризиками. Також управління фінансовим потенціалом регіону є комплексним впливом на його елементи, що спрямоване на підвищення величини та ефективності використання, досягнення фінансової самостійності, економічної стабільності та стійкості у державі та її регіонах, а також підвищення якості життя громадян та їх добробуту.

На сьогодні органи місцевого самоврядування мають на меті досягти фінансової незалежності у здійсненні власної політики на рівні адміністративно-територіальної одиниці. У такому становищі міжбюджетні трансферти не слід вважати перспективним джерелом, за допомогою якого можливо сформувавши основний обсяг фінансових ресурсів на місцевому рівні. Тому необхідно відшукувати інші джерела наповнення. Саме таким джерелом можна вважати інвестиційні ресурси, за допомогою яких можливо підвищити обсяги надходжень власних фінансових ресурсів до місцевих бюджетів. Також у даному напрямку потрібно розширити функції фінансового управління через визначення зобов'язань, направлених на підвищення інвестиційної привабливості регіонів.

Подібний напрям необхідно впровадити за рахунок втілення інвестиційного моніторингу, під яким необхідно трактувати накопичення спостережень, що впливають на

зміни, які викликані господарською діяльністю суб'єктів, спрямованою на забезпечення, з одного боку, на інформування потенційних інвесторів щодо можливих об'єктів інвестування на місцевому рівні, а з другого, – на підвищення можливостей надходжень власних фінансових ресурсів до місцевого бюджету та врахування особливостей і тенденцій у змінах у діючому законодавчому полі України. Основною ідеєю розширення функцій фінансового управління є виокремлення конкретної адміністративно-територіальної одиниці з комплексу інших внаслідок надання території виняткових рис, що забезпечить її привабливість для інвесторів у порівнянні з іншими адміністративно-територіальними одиницями. Крім цього, такий напрям впливатиме не лише збільшенню частки власних фінансових ресурсів у місцевих бюджетах, але й забезпечить збільшення кількості робочих місць на рівні адміністративно-територіальної одиниці [7, с. 95].

Таким чином, раціональне перманентне відслідковування впровадження програмних і стратегічних документів стане дієвим каналом зворотного зв'язку, що спроможний забезпечити досконале керування регіональним економічним розвитком внутрішнього ринку. Моніторинг значною мірою дозволить проводити інформаційно-комунікативне забезпечення прийняття та коригування управлінських рішень на регіональному рівні які впливають на збільшення й ефективність реалізації використання ресурсного потенціалу регіону, подолання наслідків структурної розбалансованості економіки, здійснення структурних перетворень. Активне інституційне середовище структурної політики на регіональному рівні, система продуманих інститутів розвитку як її основа повинні реалізовуватися як цілісна інтегрована система, що координує свою діяльність як за вертикаллю (держава – регіон), так і за горизонталлю (регіон – регіон). У такому випадку необхідно впорядковувати інституціалізовану, а саме закріплену законодавчо вертикаль інститутів регіонального розвитку, з метою дієвого забезпечення управління проектами та фінансування заходів структурної політики на регіональному рівні, представляла спільні цілі, мобільні ресурси для перерозподілу та ефективну систему управління та контролю [13, с. 34].

Необхідність посилення державного регулювання процесами формування і використання фінансового потенціалу країни і її регіонів відбувається на основі аналізу сучасних світових і національних тенденцій. Головною ланкою подібного регулювання має стати утворення єдиного національного мегарегулятора фінансово-банківської системи, що буде займатися усіма проблемами регулювання як банківських, так і небанківських фінансових інститутів – професійних учасників ринку цінних паперів, лізингових компаній, страхових компаній та інших фінансових інститутів.

Присутність подібного єдиного мегарегулятора дасть змогу гармонізувати дії у фінансово-банківській сфері із загальноекономічними пріоритетами, а також узгоджувати фінансове регулювання з метою усунення диспропорцій між різними секторами економіки. Подібний підхід є необхідним та адекватним, адже в Україні до нинішнього часу відсутні дієві механізми впливу на економіку за допомогою регулювання фінансово-банківської системи; на фінансовому ринку наявна роздробленість регулювання, що призводить до обмеженості його діяльності та невідповідності інвестиційним потребам українських підприємств та організацій; а при наявному нагляді та контролі не вдавалося зменшити наслідки економічних криз.

Стратегічне планування з метою забезпечення соціально-економічного розвитку територіальної громади, повинне містити такі етапи:

- здійснення аналізу основних показників соціально-економічного розвитку територіальної громади;
- розробка прогнозу соціально-економічного розвитку громади;
- проведення SWOT-аналізу громади для встановлення основних конкурентних переваг та недоліків громади у соціально-економічній сфері;

- розгортання стратегічного плану соціально-економічного розвитку громад, який повинен включати визначення візії та місії громади у регіоні в цілому, на цій основі формулюються стратегічні цілі за соціальними та економічним напрямками його розвитку;
- обрання показників результативності досягнення цілей; визначення пріоритетів у соціально-економічному розвитку територіальної громади; формування можливих варіантів сценаріїв соціально-економічного розвитку громади;
- оцінювання результатів прогнозу та, у разі потреби, коригування цілей соціально-економічного розвитку громади [6, с. 29].

Усталена українська практика управління на регіональному рівні, що базується на архаїчній основні положення регіональної політики, не завжди надає належної увагу всьому спектру критеріїв соціально-економічного розвитку, які включають динаміку валового регіонального продукту, динаміку кількості зареєстрованих у регіоні підприємств, динаміку тривалості життя населення та заробітної плати, у тому числі на новостворених підприємствах, остаточною метою втілення якої повинно бути зміцнення основ територіальної цілісності та стабільності держави.

Отже, до найосновніших показників соціально-економічного розвитку будь-якого регіону відносяться на даний час такі соціальні показники, як рівень освіти і кваліфікації населення, а також наявність та рівень якості шкіл, дитячих садків та інших освітніх установ. До цих же показників необхідно віднести показники, що характеризують контроль за якістю продуктів харчування, дотримання прав споживачів, забезпечення екологічної безпеки. Суттєвим показником є також рівень психологічного та фізичного здоров'я населення. Під час здійснення нової регіональної політики необхідно усвідомлювати, що значна частина регіонів потребує прискореної модернізації соціально-економічного розвитку, з метою зростання виробництва та доходів, зміни у суспільній свідомості, у традиціях та звичках, зміцнення суспільної згоди з приводу основних цінностей, насамперед, прав власності.

Перелік використаних джерел:

1. Газуда М. В., Індус К. П., Лалакулич М. Ю. Детермінанти формування і удосконалення системи управління фінансовим потенціалом України. Ужгород, 2017. 220 с.
2. Зінчук Т. О., Патинська-Попета М. М. Управління фінансовим потенціалом об'єднаних територіальних громад. *Економіка АПК*. 2019. № 12. С. 6
3. Кузенко Т. Б., Сабліна Н. В. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 123–132.
4. Мартинюк В. П. Методологічні основи оцінки стану фінансової безпеки держави. *Фінанси України*. 2003. № 2. С. 122.
5. Марченко В. М., Бондар А. І. Управління фінансовим потенціалом підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6644> (дата звернення: 18.01.2021).
6. Микитюк І. С. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку територіальних громад. *Фінансова політика у системі соціально-економічного розвитку України*: тези доп. всеукр. наук.-практ. конф. (Київ, 13–14 квіт. 2016 р.). Київ, 2016. С. 26–29.
7. Никифорок Т. Б. Проблеми формування фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. *Сучасний стан та пріоритети модернізації фінансово-економічної системи України*: матеріали VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених (Київ, 23 листопада 2017 р.). Київ, 2017. С. 94–96.
8. Патицька Х. Фінансово-економічний потенціал територіальних громад: механізми функціонування та активізації: монографія / ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України». Львів, 2019. 209 с.
9. Повзун Д. І. Фінансово-економічна безпека як основна складова соціально-економічного розвитку регіону. *Ефективна економіка*. № 8. 2020. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2020/157.pdf (дата звернення: 18.01.2021).

10. Портна О. В. Фінансовий потенціал України: проблеми та перспективи. *Проблеми економіки*. № 4. 2012. С. 205–208.

11. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е. М. Лібанової, акад. НААН України М. А. Хвесика. К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. 776 с.

12. Татаркин А., Романова О., Куклин А., Яковлев В. Экономическая безопасность как объект регионального исследования. *Вопросы экономики*. 1996. № 6. С. 78–89.

13. Ткачук І.-М. О. Інституційне середовище регіональної структурної політики розвитку внутрішнього ринку. *Сучасний стан та пріоритети модернізації фінансово-економічної системи України: матеріали VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених (Київ, 23 листопада 2017 р.)*. Київ, 2017. С. 32–35.

УДК 339.137.2:339.56(477)

Oksana Ovsak

PhD (in Economics), Docent

Associate Professor of the Department of Management of Foreign Economic Activity of Enterprises
National Aviation University
Kyiv, Ukraine

Овсак Оксана

кандидат економічних наук, доцент

доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна

DIRECTIONS OF STRENGTHENING THE COMPETITIVENESS OF UKRAINE'S ECONOMY

1. INTRODUCTION

In the current conditions of world economic development, the issue of forming and maintaining national competitiveness is particularly relevant. In the actual period, the spread of the COVID-19 pandemic and the use of anti-pandemic measures at the national, international, and global levels, solving the problem of finding sources and national economy's development directions that can provide a competitive advantage is a complex task. Its solution should be based on the current assessment of the national economic competitiveness and the identified factors of its development. Many scientists, in particular, M. Porter, J. Sachs, who outlined the foundations of national competitiveness, creating the necessary theoretical basis in their works, pay attention to the problems of determining, assessing, and ensuring the competitiveness of the national economy. Later, responding to the existing challenges, both in Ukraine and abroad, scientists began to improve, expand their development. Among the leading domestic studies on this issue should be mentioned in the works of L. Antonyuk, B. Kvasnyuk, A. Melnyk, V. Bazylevych, etc., in which a detailed analysis of factors was performed and substantiated different approaches to determining the components of competitiveness. However, despite the wide range of revealed theoretical and methodological aspects, the problem of identifying and studying the factors influencing the international competitiveness of Ukraine and developing recommendations for improving its level in the coming years remains relevant. The purpose of the study is to study the essence and components of the formation of international competitiveness of the national economy, systematization of assessments of the level of competitiveness of Ukraine and the development of recommendations for improving its level.

Research methods. In studying the theoretical and methodological aspects of Ukraine's international competitiveness, methods of abstraction, induction and deduction, comparison, analysis and synthesis, structural and logical analysis were used. During the assessment of Ukraine's international competitiveness, such methods as empirical-scientific, structural-logical analysis, graphic modeling, economic-mathematical modeling, in particular correlation-regression analysis were used.

2. THEORETICAL ASPECTS OF ASSESSING THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE COUNTRY

In modern conditions of globalization space development, the question of national competitiveness formation and maintenance is especially acute. The rapid advanced technologies development contributes to the fact that innovation is the main factor, and international economic integration covers the components of development, financing, production, and innovations dissemination. So, conducting a study of competitive positions at the national level is currently particularly relevant. In order not to lose their global positions, as well as national identity, during the period of integration, governments must determine the existing competitive advantages and effective ways to achieve them, without losing state sovereignty. For Ukraine, this topic is quite actual, as the technological gap between it and economically developed countries is always growing. Many scientists, in particular Porter M. E. [1], Sachs J. [2], who outlined the foundations of national competitiveness in their work, creating the necessary theoretical basis, pay attention to the problems of determining, assessing, and ensuring the competitiveness of the national economy. Later, responding to the nowadays global challenges, both in Ukraine and abroad, scientists began to improve, expand existing developments. Among the leading domestic studies of this issue, there are works of L. Antonyuk [3], Ya. A. Zhalilo [4], B. Kvasnyuk [5], A. Melnyk [6], V. Bazylevych [7], in which a detailed analysis of factors was performed and proposed, substantiated different approaches to determining the components of competitiveness.

Competitiveness is a significant category of a modern market-oriented economy. There were attempts to investigate and objectively characterize its essence made at the beginning of economic relations. While the world economy picture was changing, the meaning of this term was improving detailing and expanding. After a certain period of evolution, the understanding of the category of "competitiveness" gradually became broader and more multifaceted. The latter influenced the fact that in the 1980s the concept of "competitiveness of the national economy" became commonplace. In the international scientific literature, competitiveness as a concept has different meanings. According to Rapkin et al. [8], the reason for this is the linguistic ambiguity of the concept under consideration. For example, the title of the most famous and authoritative scientific development of M. Porter: "The Competitive Advantage of Nations" [1] was devoted to the problems of international competitiveness and was published in the United States in 1990. Three years later, this work appeared in a translation called "International Competition". As we can see, this title could also be translated as well as "Competitive Advantages of Countries", and as "National Competitive Advantages", as well as "Competitiveness of Nations". Namely, there is always a semantic space for translation, which makes it possible to identify the concepts of "competitive advantage" and "competitiveness".

The comparative competitive advantage is the ability of the national economy to produce a product with lower opportunity costs than in other countries. An analysis of absolute and comparative advantage provides an important conclusion: "In both cases, the benefits of trade are because the cost-effectiveness ratios in different countries are different". Thus, foreign trade flows are determined by relative costs, regardless of whether a country has an absolute advantage in the production of a particular product or not [9].

In general, the reason for the ambiguity of the concept of "competitiveness" is that this concept is considered and analyzed depending on the economic object to which it applies. Thus, this concept can be considered at several levels, namely: product competitiveness, enterprise competitiveness (corporations or firms), industry competitiveness, the competitiveness of the

national economic system. The term "product competitiveness" means the compliance of products with the requirements of a competitive market and customer demand compared to other similar products that are on the market. The concept of "enterprise competitiveness" describes the ability of the enterprise to use its competitive advantages in the production and sale of goods and services compared to other producers and suppliers of such goods or services [9], [10]. Accordingly, the concept of "competitiveness of the industry" defines the ability of enterprises that are part of the industry to respond quickly to changes in its structure, but be able to restore their socio-economic systems and maintain the already achieved level of competitiveness of production [6], [11]. In turn, a country's competitiveness determines a country's ability to produce goods and services that meet the requirements of world markets in a free and fair market, while maintaining or increasing the incomes of its citizens [1], [4], [11], [12].

Existing relationships between the above categories of competitiveness, depending on the object provided are presented in Figure 1.

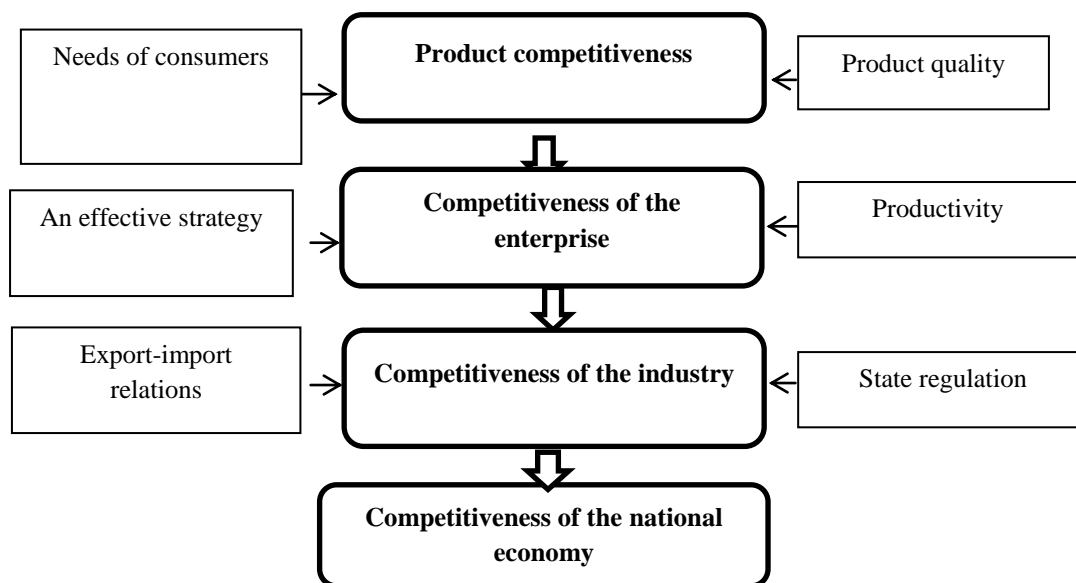


Figure 1. Components of the national economy competitiveness formation

The presence of a synergy effect on the overall individual market competitiveness participants contributes to the international one. After analyzing global trends in the evolution of the national economic competitiveness concept and clarifying its main features, we concluded that it is a complex category that includes the ability of a country to compete with other countries through efficient use of available and borrowed resources, ensuring economic growth of the country.

3. METHODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSING THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE COUNTRY

Qualitative and quantitative characteristics of competitiveness are of fundamental importance for assessing national economies effectiveness functioning as part of the world economy. Quantitative characteristics are based on mathematical and statistical methods of indicators' analysis usage. For the most part, these applies to market volumes in monetary or physical terms, prices, costs, as well as factors influencing them. In such researches, this method is used, for example, by consulting firms, whose main task is to assess the competitiveness of different countries, put forward specific feasibility studies for different methods and approaches to improve them. It is also important to add that quantitative analysis is always complementing by the qualitative one, because not all factors and mechanisms of competitive advantages growth and

accumulation of competitiveness potential can be measured quantitatively.

Studies have shown that in international practice, two main schools of national competitiveness rating have been formed, namely: "Harvard-Davos" (The World Economic Forum, WEF) and "Lausanne" (International Institute of Management). The actual ranking of countries by their level of competitiveness was initiated by The World Economic Forum in 1979. Since then, global development has contributed to a rethinking of different approaches and methods for assessing national competitiveness. The Global Competitiveness Report and the World Competitiveness Report (WEF, IMD) are published annually [13,14]. Indicators such as the index of ease of doing business and the index of economic freedom (WBI, HFI) are informative in determining the economic and legal conditions for the development of national economies » [15,16].

The World Economic Forum now uses a summary indicator, which was introduced in 2004. - Global Competitiveness Index (GCI), developed by American researcher H. Sala-Martin (Columbia University) (WEF). The Global Competitiveness Index (GCI) identifies and compares the competitiveness of 144 countries in 12 components of competitiveness: "Institutions", "Infrastructure", "Macroeconomic environment", "Health and primary education", "higher education and training", "Goods market efficiency", "Labor market efficiency", "Financial market development", "Technological readiness", "Market size", "Business sophistication", "Innovation" [17]. To compare the competitiveness of countries with different levels of development, the index integrates the concept of stages of economic development. In addition, the importance of each of the 12 components depends on the stage of economic development of each individual country, the weight and threshold values are used for the stages of development. In total, the GCI consists of one hundred and thirteen variables, the analysis of which allows us to characterize the state of competitiveness of national economies that are at different stages of their systemic development. The set of such variables by 2/3 consists of the resulting responses of top managers of business structures to reflect the reflection of the factors shaping the development of the business environment in countries. 1/3 of the GCI is formed from open statistical sources of well-known international evaluation structures [13], [17]. The main focus is to determine the potential for economic growth of countries in the long and medium term, taking into account their level of development. In essence, the GCI is a unique means of objectively assessing the peculiarities of economic development and determining directions reforms to be provided, implementation of which will work to increase the national economy' level compared to the previous year.

The Competitiveness Index is developed by the Center for Global Competitiveness at the Institute for Management Development [14]. The index is based on more than 320 indicators, grouped into four components of competitiveness: "Macroeconomic indicators" (78 indicators), "Government efficiency" (70 indicators), "Business efficiency" (67 indicators) and "Infrastructure" (114 indicators). Two-thirds of the indicators used are statistics from international organizations, such as the United Nations, the OECD, the WTO, and the ILO, and one-third are the results of a survey of business leaders [14].

The Ease of Doing Business Index aims to ensure the performance of national small and medium-sized enterprises and to assess the regulations governing their activities throughout the life cycle. It reflects the results of an annual study by the World Bank Group [15]. The Ease of Doing Business Index has been calculated since 2003 and provides objective information for understanding and improving the regulatory framework for doing business. To determine it, an analysis of 11 categories of indicators in 185 countries is used [15]. Categories of indicators are divided into two types:

- 1) indicators that reflect the complexity and cost of business regulation procedures in the country (registration of enterprises, obtaining building permits, connection to the electricity supply system, property registration, taxation, international trade);

- 2) indicators that reflect the level of strength of legal institutions and are related to the regulation of business (lending, investor protection, enforcement of contracts, insolvency of enterprises).

The Heritage Foundation index, compares the constraints and obstacles to economic activity faced by different governments [16]. The logic of the index is based on the idea of A. Smith, according to which the welfare of the country depends on the degree of freedom of the market and freedom of economic activity in it. The index has been calculated since 1995 by The Heritage Foundation in collaboration with The Wall Street Journal. Based on the fact that economic freedom is a fundamental right of everyone to control their work and property, so the index analyzes 10 components of economic freedom, grouped into 4 categories: rule of law (property rights, freedom from corruption), limited government, fiscal freedom, government spending), regulatory efficiency (freedom of business, freedom of the labor market, monetary freedom), open markets (freedom of trade, freedom of investment, financial freedom). In general, the Heritage Foundation index combines quantitative and qualitative indicators and is calculated as the arithmetic mean of ten economic freedoms. The rating of economic freedom is determined on the basis of the index and compares up to 185 countries. According to the evaluation of the country, there are up to five groups: "free" - with an index of 80 to 100; "Mostly free": 70-79.9; "Moderately free": 60-69.9; "Mostly lap": 50-59.9; "Depressed": 0-49.92 [16].

4. RESULTS

Based on the use of data from open sources on the values of indices: competitiveness of the world (IMD), global competitiveness (GCI), ease of doing business (The World Bank index), economic freedom (The Heritage Foundation index) for Ukraine from 2016 to 2019 the analytical table 1 was made, which contains both the values and the positions of the indices of Ukraine among all countries in the world. Fig. 2 shows the dynamics of integrated indices of international competitiveness of Ukraine for 2016-2019.

As presented in Table 1, Ukraine showed a slight improvement in the competitiveness indices for the period 2016-2019, in particular, the values of the index of ease of doing business Ukraine provided steady growth over the period from 63 to 69. Economic freedom in 2018, Ukraine ranked 150th out of 180 countries, receiving 51.9 points out of 100 possible, falling into the category of "mostly in the lap". According to 2019 data, the index of Ukraine increased slightly - amounted to 52.3 points, respectively, the country took 147th place.

Table 1

Integrated indices of Ukraine's international competitiveness and its position in 2016-2019.

Integrated international competitiveness indices	Years							
	2016		2017		2018		2019	
	Index	Position	Index	Position	Index	Position	Index	Position
World Competitive-ness Index (IMD)	46.51	60/61	56.13	59/63	56.76	59/63	57.1	54/63
The World Bank index - WBI	63.04	83/189	63.90	80/190	65.75	76/190	69.1	64/190
Global Competitive-ness Index (GCI)	4.0	85/138	4.11	81/137	57.0	83/140	57.9	85/141
The Heritage Foun-dation index - HFI	46.8	162/178	48.1	166/180	51.9	150/180	52.3	147/180

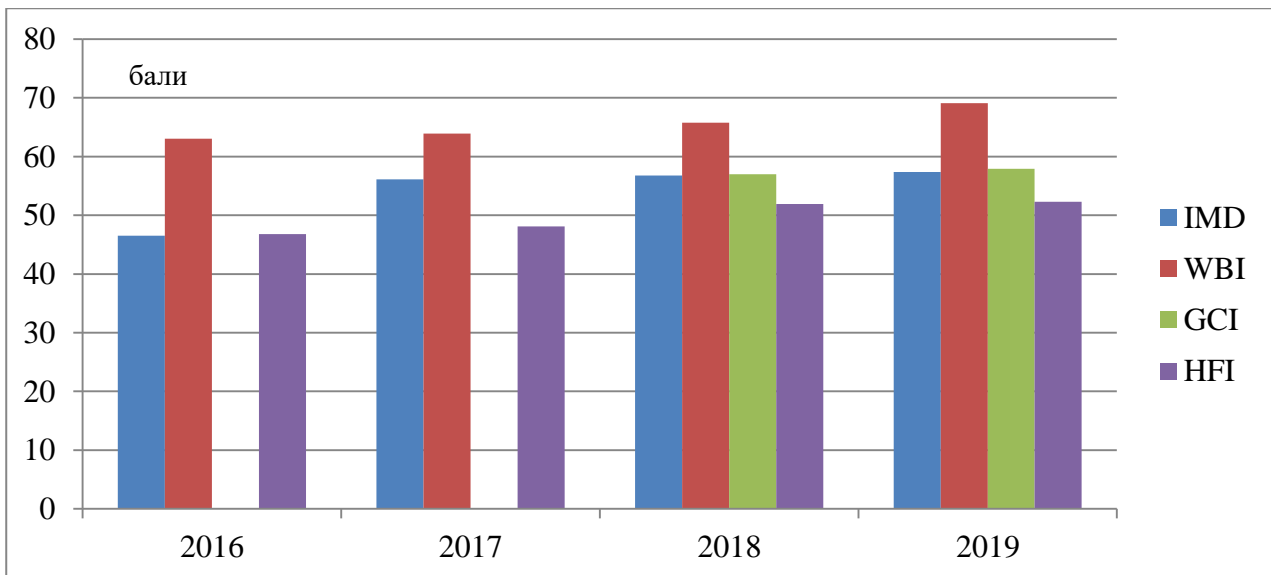


Figure 2. Dynamics of integrated indices of international competitiveness of Ukraine for 2016-2019

Figure 2 presents the very value of Ukraine's competitiveness indices in dynamics IMD was stable after growing in 2017. GCI increased slightly in 2017 and 2019. WBI and HFI values gradually increased from 2016 to 2019.

GCI Ukraine's Global Competitiveness Index in 2016 was 4.0 points out of 7 possible, according to which the country ranked 85th in the ranking of 138 countries. During the evaluation period in 2017–2018. Ukraine ranked 83rd, as shown in Table 1, slightly improving its position in the ranking. However, according to the results of 2019, Ukraine took 85th place again. Since 2018, the method of calculating GCI has changed. From this year, the final scores for the country are assigned in the range from 0 to 100, and the score "100" corresponds to the first place in the world.

As shown in Table 1, the value of GCI of Ukraine according to the new methodology was equal to 57 points out of 100 possible in 2018, in 2019 - almost 58, which indicates an improvement in the result. In general, Ukraine's indicators in this ranking are inferior to those of most of the compared countries in the region (countries - new EU members and CIS members, including neighboring countries). as shown in Fig. 3.

From the analysis of Fig. 3 it becomes obvious that in comparison with other neighboring countries in the competitiveness rating of the world (IMD) Ukraine's position is not strong.

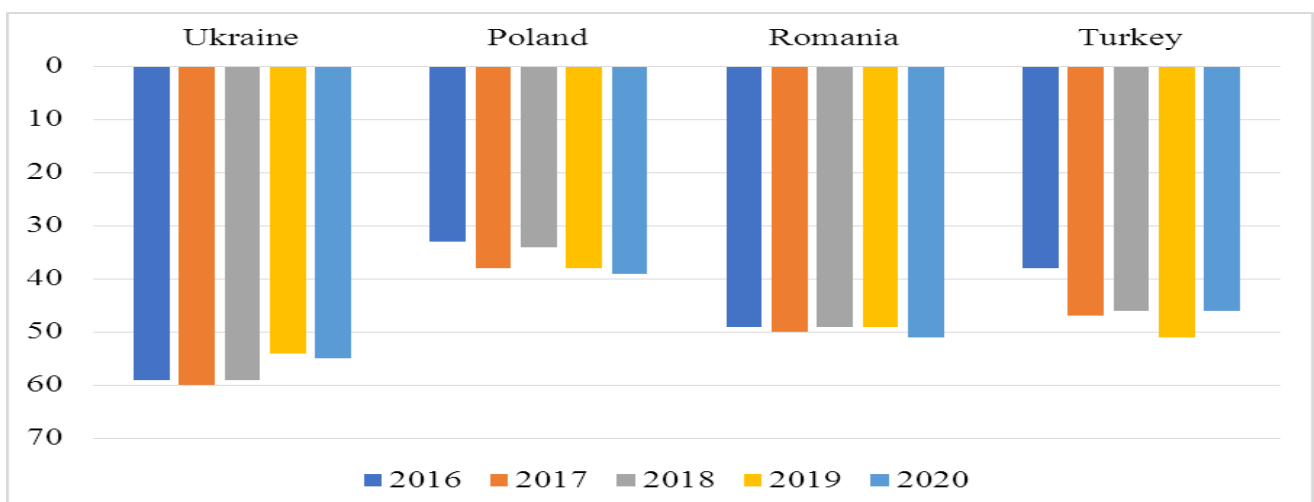


Figure 3. Positions of Ukraine, Romania, Poland and Turkey in the Competitiveness Rating of World Countries (IMD), 2019

In order to determine the directions for improving the level of international competitiveness

of Ukraine in Fig. 4 developed a diagram of the components of international competitiveness of Ukraine for 2016-2018, according to the elements of GCI calculation, based on the analysis of "Global Competitiveness Report" for 2015-2018.

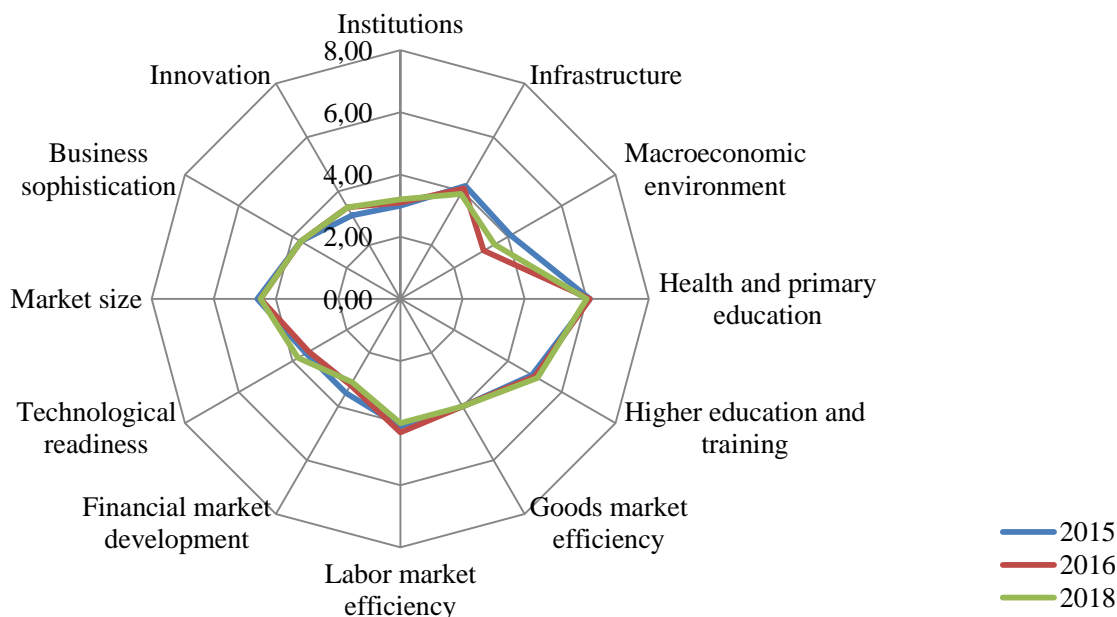


Figure 4. Diagram of components of Ukraine's international competitiveness for 2015-2018, according to GCI calculation elements

The analysis of the chart provides an opportunity to get an idea of the state of Ukraine's economy in comparison with the scale and other countries. Thus, the weakest positions of Ukraine in 2015 were on the criteria of "Technological readiness", "Development of business operations", "Innovation" and "Institutions". Ukraine's strong positions are available on the criteria of "Health and Primary School" (6 out of 7 points), as well as "Higher Education" (5 out of 7 points), "Market size" - 4.5 out of 7. According to the criterion "Macroeconomic environment »In 2015 - there was an average score - 4 out of 7. As you can see, in 2016 there was a deterioration in the criteria of "Macroeconomic Environment "and" Technological Readiness ". According to the results of activities in 2017-2018. estimates of the "Macroeconomic situation" improved slightly (to 3.5 out of 7), the score on the criterion of "Innovation" increased to 3 out of 7. Fig. 5 presents a diagram of the GCI calculation elements of 2018 in Ukraine, Poland and Romania

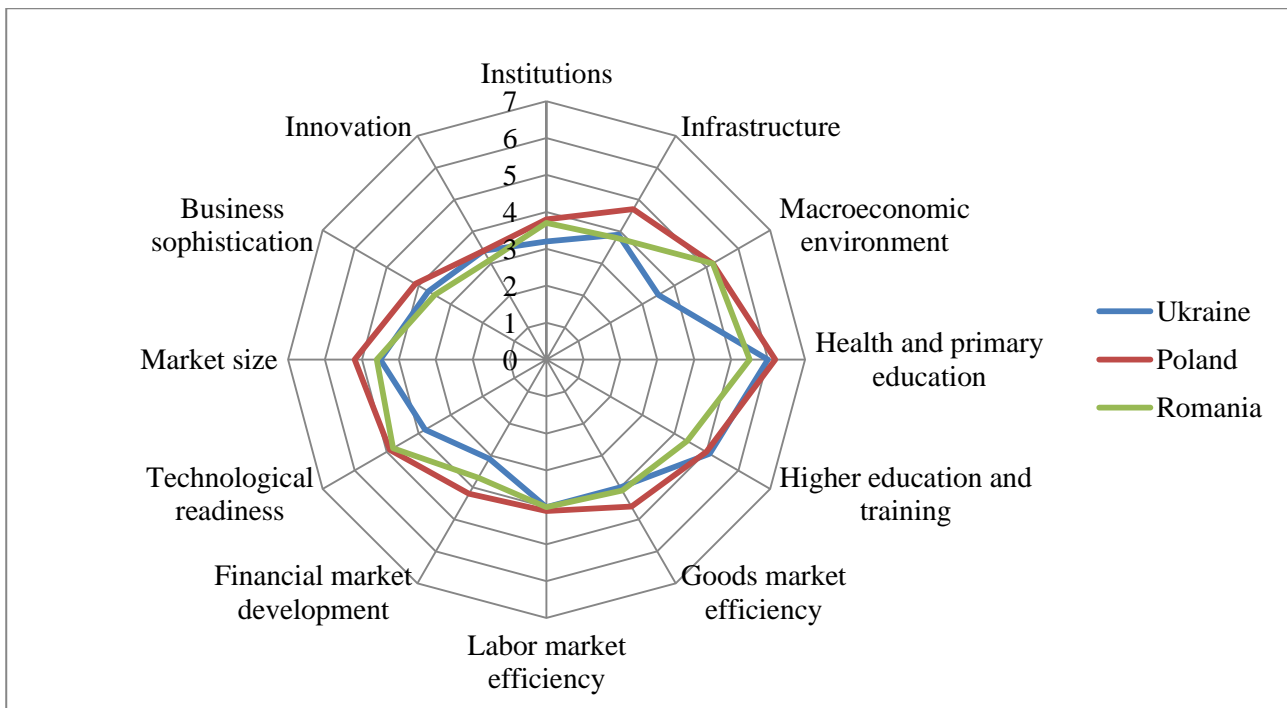


Figure 5. Diagram of GCI calculation elements for 2018 of Ukraine, Poland and Romania.

As can be seen from the analysis of the chart presented in Fig. 5, Ukraine has a slightly lower competitiveness rating among the neighboring countries in the region in terms of "Technology Readiness", "Business Development", "Institutes", "Financial Market Development". At the same time, Ukraine, Poland and Romania have the same positions in terms of Health and Primary School (6 out of 7 points) and Higher Education (5 out of 7 points).

Since 2019, modifications have been made to the calculating method of GCI, respectively, for Ukraine, the diagram is as shown in Fig. 6. The modifications also affected certain components of the index, which are assessed: "Health and Primary Education", "Higher Education", "Infrastructure" and "Technological readiness". In particular, instead of the latter, the level of information computer technology (ICT) is assessed, "Health" is assessed separately, and primary and higher education have become components of "Skills".

The analysis of the dynamics of Ukraine's competitiveness indices and its position in world rankings revealed a slight improvement in the competitiveness indices themselves for the period 2016-2019. The assessment of the level of Ukraine's international competitiveness according to the components of the GCI calculation made it possible to see the areas in which the country has advantages that increase the overall value of the index, as well as areas in which to improve Ukraine's economic system (Fig.7).

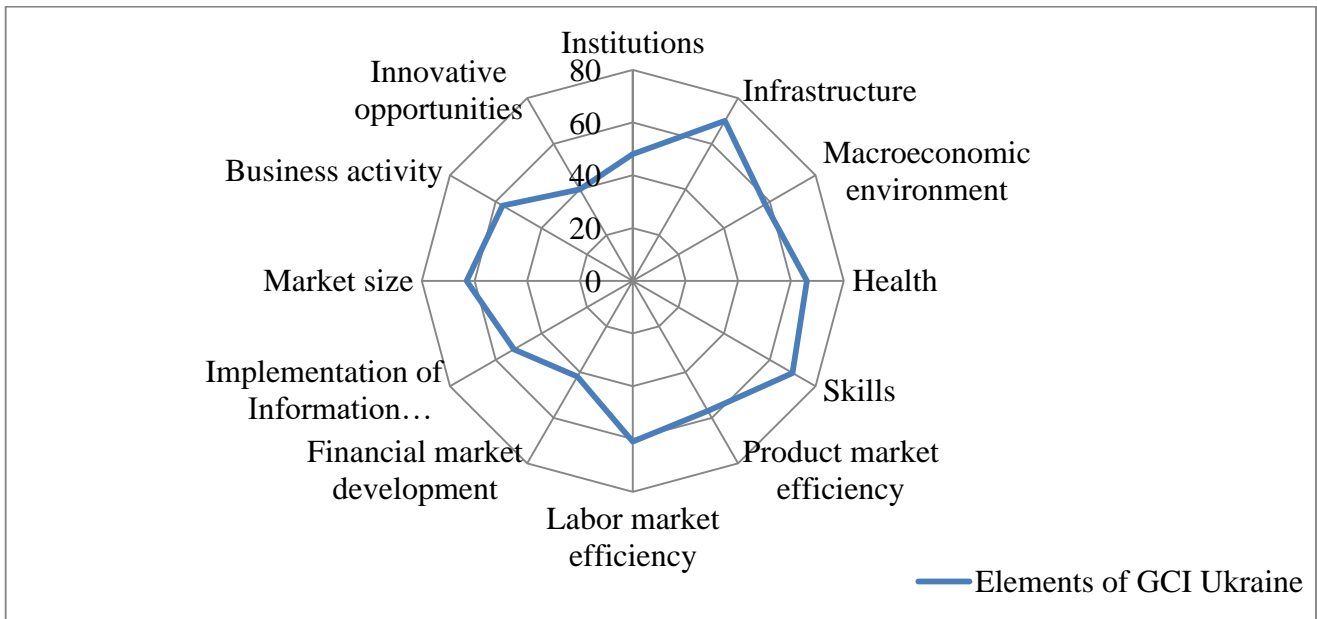


Figure 6. Components of the Global Competitiveness Index of Ukraine, 2019

The analysis of the components of the calculation of the indicator "Infrastructure" showed that Ukraine in 2019 has a value of 65% due to the provision of electricity to the country's population by 100% and the development of transport infrastructure of the country, in particular, aviation (availability of airports).

If over the past four years Ukraine has improved its position on the "macroeconomic stability" component, our analysis showed that in order to increase Ukraine's competitiveness rankings, it is necessary to innovate, to develop the financial market, to implement information computer technology, to develop market institutions and macroeconomic stability.

The underdevelopment of the country's financial market, as shown by recent studies of the economies of Pakistan, the Philippines, Malaysia, Indonesia, Singapore, Thailand, China, Latin America, etc., may be the reason that the economy of such a host country does not benefit from foreign direct investment, even if their volumes are significant, as it is necessary to ensure institutional development [21 - 25]. Below, Table 2 presents summary statistics on Ukraine's GDP and the amount of foreign direct investment received in Ukraine in 2010-2019 [26]. Accordingly, Fig. 7 presents the results of correlation and regression analysis of the ratio of foreign direct investment of Ukraine to GDP.

Thus, the assessment of the level of Ukraine's international competitiveness according to the index of global competitiveness made it possible to determine areas for improvement: macroeconomic stability, innovation, financial market development, development of institutions.

If over the past 4 years Ukraine has improved its position on the "macroeconomic stability" component, our analysis showed that to increase Ukraine's competitiveness rankings, it is necessary to ensure macroeconomic stability, innovations, develop the financial market, business operations and market-developing institutions. Ukraine's macroeconomic policy should be aimed at ensuring these components of the business environment. The underdevelopment of the country's financial market, as shown by recent studies of the economies of Pakistan, the Philippines, Malaysia, Indonesia, Singapore, Thailand, China, Latin America, etc., may be the reason that the economy of such a host country does not benefit from foreign direct investment, even if their volumes are significant, as it is necessary to ensure institutional development [21 - 25]. Below, Table 2 presents summary statistics on Ukraine's GDP and the amount of foreign direct investment received in Ukraine in 2010-2019 [26]. Accordingly, Fig. 7 presents the results of correlation and regression analysis of the ratio of foreign direct investment of Ukraine to GDP.

Table 2

GDP of Ukraine and attracted foreign direct investment in Ukraine for 2010-2019

Indicators, million USD	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
GDP of Ukraine,	136419	163160	175781	183310	131805	90615	93270	112154	130832	134890
The amount of FDI involved in Ukraine,	5851	6033	5290	5462	2451	4321	4406	2511	2869	2531

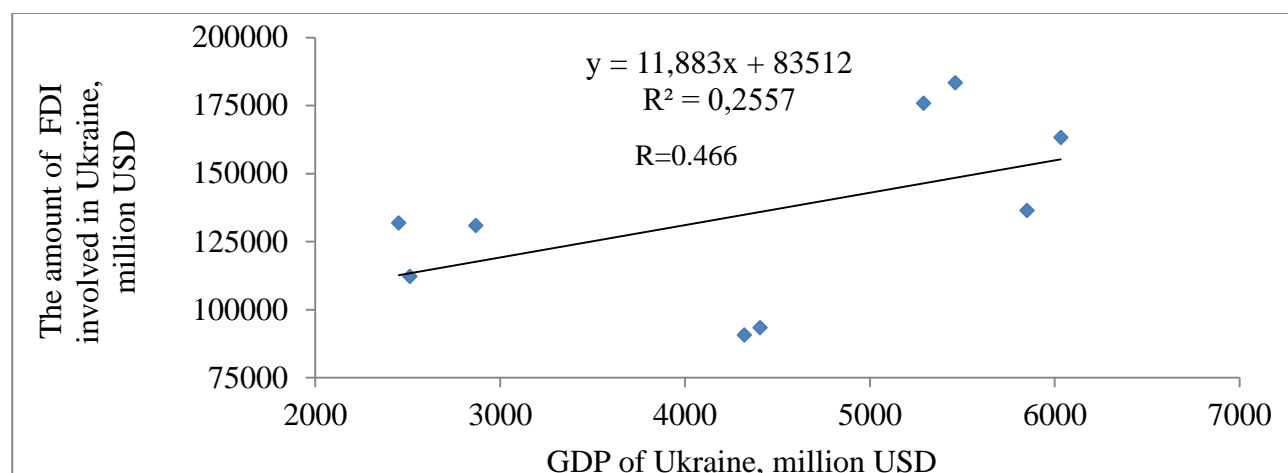


Figure 7. The relationship between the volume of FDI attracted to Ukraine and GDP

According to the results of the analysis, the correlation coefficient is equal to 0.466, which indicates a weak relationship between FDI and GDP of Ukraine. It can be stated that according to the built regression model, GDP is only 25% dependent on FDI in the economy of Ukraine ($R^2 = 0.2557$). Thus, to ensure economic growth in Ukraine, it is advisable to develop the domestic financial market, attract foreign investment, which, combined with macroeconomic stability, innovation and development of market institutions will help increase the international competitiveness of the national economy.

5. CONCLUSIONS

Based on the analysis of general trends in the evolution of the concept and systematization of the main features, it was found that the competitiveness of the national economy is a complex category that includes the country's ability to compete with other countries through efficient use of available and borrowed resources. The analysis of the dynamics of Ukraine's competitiveness indices and its position in world rankings revealed a slight improvement in the competitiveness indices themselves for the period 2016-2019. The assessment of the level of international competitiveness of Ukraine on the components of the calculation of the Global Competitiveness Index (GCI) made it possible to identify areas in which to improve the country's economic system. If over the past four years Ukraine has improved its position on the "macroeconomic stability" component, our analysis showed that to increase Ukraine's competitiveness rankings, it is necessary to ensure more macroeconomic stability, innovate, develop the financial market, business operations and market-developing institutions. Ukraine's macroeconomic policy should be aimed at ensuring these components of the business environment. The modeling of the impact of foreign direct investment on GDP showed that the economy of Ukraine, as a host country, does not receive the desired effect from foreign direct investment. Our study on Ukraine confirmed the feasibility of ensuring the development of its market infrastructure and domestic financial market, which will create conditions for economic growth of the country's economy and in combination with

macroeconomic stabilization, innovation will help increase the international competitiveness of the national economy.

References:

1. Porter M. E. 1990. The Competitive Advantage of Nations. Available at: http://www.economie.ens.fr/IMG/pdf/porter_1990_-_the_competitive_advantage_of_nations.pdf (Accessed 01 December 2020).
2. Sachs J. 2003. Macroeconomics in the Global Economy. Colorado: Wetview Press, 2003. 798p.
3. Antonyuk LL 2004. International competitiveness of countries: theory and implementation mechanism Monograph. K .: KNEU. 273 s.
4. Zhalilo Ya. A. Competitiveness of Ukraine's economy in the context of globalization. Kiev. NISS. 2005. 388 p.
5. Kvasnyuk BE 2005. Competitiveness of the national economy. Kiev. Phoenix. 582 s.
6. Melnik AF, Vasina A. Yu., Zhelyuk TL, Popovich TM 2011. National Economy. Kyiv. Knowledge. 463 s.
7. Bazylevych VM 2015. Ways to increase the competitiveness of agricultural products at the international level. A young scientist. № 2 (6). Pp. 919–922.
8. Rapkin, P., Strand D. R. and Strand J.R.1996. Is International Competitiveness a Meaningful Concept? in C. Roe Goddard, John T. Passe-Smith 'and John G. Conklin, Eds. International Political Economy: State Market relation in changing Global Order Boulder, CO: Lynne Rienner ., P. 112
9. Klimenko SM, Dubrova OS, Barabas DO, Omelyanenko TV 2008. Management of competitiveness of the enterprise K. KNEU. 520 s.
10. Gokhberg O.Yu. 2010. Business competitiveness: theoretical and methodological bases of analysis. Bulletin of the Lviv State Financial Academy. № 18. S. 50–56.
11. Ganchin. B. 2010. Characteristics of the category "competitiveness" and the relationship between its levels. Scientific notes of Lviv University of Business and Law. Vip. 5. S. 74–77.
12. Sevruc IM, Tropinina AS 2019. Competitiveness of the national economy in the context of globalization. Available at: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2019-5_0-pages-20_28.pdf
13. WEF World Economic Forum. Available at: <https://www.weforum.org/>
14. IMD. IMD WORLD COMPETITIVENESS ONLINE. Available at <https://worldcompetitiveness.imd.org/countryprofile>
15. WBI The Doing Business Reports, 2016-2020 (The World Bank Index). Available at: <https://www.doingbusiness.org/>
16. HFI (2016-2019). The Heritage Foundation index - World rank. Available at: <https://www.heritage.org/index/book/chapter-3>
17. GCI 2016. The Global Competitiveness Report 2015-2016, World Economic Forum (WEF), 2016. Available at: <http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/GlobalCompetitivenessReport2015-2016.pdf>
18. GCI 2017. The Global Competitiveness Report 2016-2017, World Economic Forum (WEF), 2017. Available at: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf .
19. GCI 2018. The Global Competitiveness Report 2017-2018, World Economic Forum (WEF), 2018. Available at: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>
20. GCI The Global Competitiveness Report 2019. Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
21. Zhang, K.H. 2001. Does foreign direct investment promote economic growth? Evidence from East Asia and Latin America. Contemporary Economic Policy, Vol. 19, no. 2, pp.175–185.
22. Zukowska-Gagelmann, K. (2002) 'Productivity spillovers from foreign direct investment',

Economic Systems, Vol. 24, no. 3, pp.223–256.

23. Alfaro L., Chanda A., Kalemli-Ozcan S., and Sayek S. FDI and Economic Growth: The Role of Local Financial Markets. *Journal of International Economics*. 2004. 64. P. 89–112

24. Nasreen, S. and Anwar, S. 2014. Foreign direct investment, growth and local financial markets: new evidence from Pakistan ', *Int. J. Economics and Business Research*, Vol. 7, no. 3, pp.336–348

25. Kharchuk SA, 2020. The state of investment activity of Ukrainian enterprises in conditions of economic instability. *Magazine "Economy and State"*. 2020. №1. Pp. 66- 72.

26. SSC of Ukraine, 2020. Official website of the State Statistics Committee of Ukraine (2020), «Statistical information». Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 04 December 2020).

УДК 339.9:330.35

Iryna Kramar

Doctor of Science (Economics), Associate Professor Professor of the
Department of Economics and Finance Ternopil Ivan Puluj National
Technical University

Ternopil, Ukraine

Tetiana Podvirna

PhD (Economics)

Senior Lecturer of the Department of Economics and Finance Ternopil Ivan
Puluj National Technical University

Ternopil, Ukraine

Крамар Ірина

доктор економічних наук, доцент

професор кафедри економіки та фінансів

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

Подвірна Тетяна

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри економіки та фінансів

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

GLOBAL RECOVERY FROM PANDEMICS: SHOULD SUSTAINABILITY BE A CORE ELEMENT IN NATIONAL ECONOMIC SYSTEM DEVELOPMENT?

“The COVID-19 pandemic is a public health emergency – but it is far more. It is an economic crisis. A social crisis. And a human crisis that is fast becoming a human rights crisis.”

Secretary-General of the United Nations, Antonio Guterres

The world has changed significantly within the past year. COVID-19 has impacted all spheres of people lives: personal, business activities, national economies and global economy. It has also affected on the implementation of UN sustainable development goals (SDGs) as what was planned many years ago is far more difficult to achieve now because of unpredicted circumstances to have appeared. International meetings agendas within the past year always include two issues: sustainability and the pandemics. As we are still facing challenges caused by the pandemics and have to adapt to governments' interventions, it is important to understand main tendencies of pandemic impact on countries' growth and development to assume how sustainability will look like after the pandemics and whether it should be vital in global recovery helping to achieve strategic

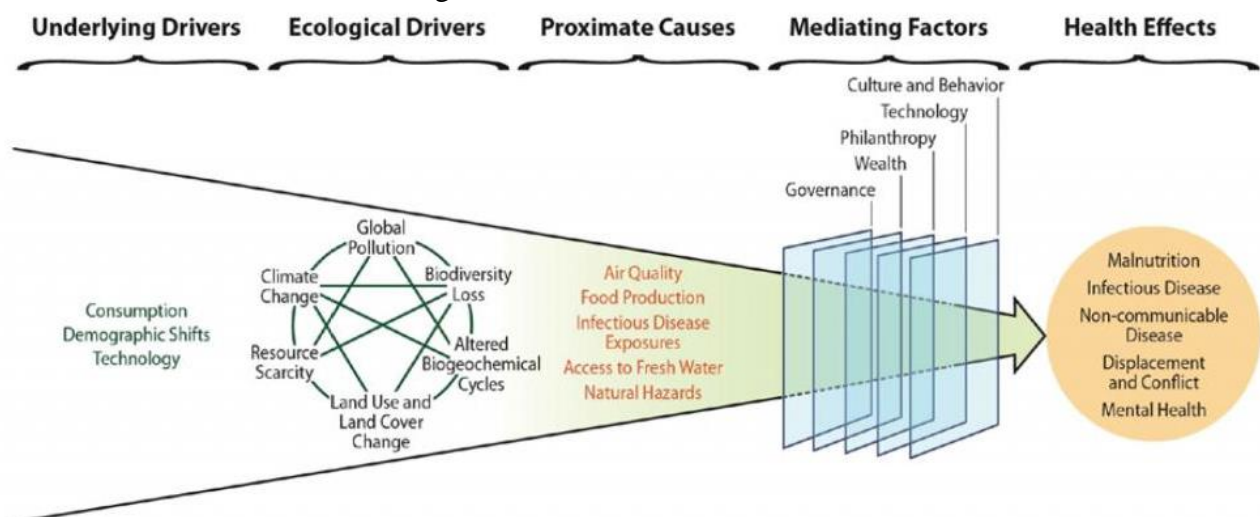
goals of national economies' development. It is also relevant in terms of governments policies' decision-making as it will have a huge impact on our everyday lives.

Introduction. Before the COVID-19 pandemic situation in healthcare sector was already difficult. According to the World Health Organization (WHO) and the United Nations Environment Programme (UNEP), around 25% of all global deaths are related to economic decisions affecting the environment; annually, 7 mln people die from poor air quality and 3.5 mln - from poor water quality; chemical exposure can cost nearly USD 1 trln in neurodevelopmental effects in middle and low-income countries [1].

Analysis of Google Trends shows that the most searched word in 2020 was “coronavirus” and searching results for “sustainability” remained consistent throughout this period as well. This particular fact points out people interest in this topic.

Often people misunderstand what “sustainability” means thinking it’s only about climate and ecology. In fact, sustainability includes three aspects: economic, social and environmental. There is a tight link between sustainable and economic development as both depend on the quality of life and related improvements [2]. COVID-19 pandemic has changed people’s lifestyles globally by affecting social, economic and environmental aspects of their lives [3]. Therefore overview of pandemic impact in each sphere is presented below.

Planetary health is often seen as a “cross-cutting solution” (see Figure 1) to achieve the SDGs and deliver on the 2030 Agenda [4].



As shown on the fig.1 the health affects have multiple underlying and ecological drivers, as consumption behavior, demographic shifts and technological development are at the bottom of this reason-cause relations, as well as global pollution, climate change, resource scarcity etc. As mentioned by the UNEP governance and resilient societies are the main mediators to decrease the level of negative affects of underlying factors. Therefore it is vital both for the regular (‘normal’) strategic country development and ‘new normal’ after-pandemic recovery the inclusion of all of these factors while implementing certain policies and initiatives.

Economic aspect. COVID-19 has led the world economy to a standstill. Experts agree that this is the worst global crisis since the Second World War which beat data of 2008-2009 financial crisis due to the sudden disruption of economic activity in both advanced and developing countries.

According to [5], COVID-19 affects socio-economic areas because of decline in global GDP, capital flows, fewer investment opportunities and decreased trade volumes.

The pandemic’s short-term affect differs greatly across countries with significant differences it has on developed, developing and least-developed countries (LDCs). The effects may be damaging for people in countries which heavily depend on tourism, such as small island developing states, or on inflows of remittances, or on official development assistance.

It was noticed that the poorest countries in the world, for example Sub-Saharan Africa, have not been greatly impacted by the virus in terms of case numbers and deaths. Therefore it will not be

accurate to link deaths numbers with the level of a particular country economic development. At the same time comparatively low numbers of the above mentioned do not necessarily mean low economic impact as the attention should be paid not only to direct losses the pandemic caused to but also indirect. COVID-19 is impacting the developing world, where capacities and resources are severely constrained. Disruptions to global supply chains and labour shortages posed uncertainties for agricultural production which is usually main sector of their economies.

Millions of people around the world lost their jobs and savings. This happened as a result of lockdown implementations, travel restrictions, shift to online workload etc. The International Labor Organization (ILO) findings show that the total amount of hours worked by workers around the world dropped in the second quarter by around 10.5 % which is equivalent to 305 million full-time workers with a 48- hour workweek [6]. Jobs losses directly cause reduction of income and therefore lead to poverty increase globally. Share of the world's population living on less than USD \$1.90 per day increased almost to 9% which equals to almost 700 mln people. Sub-Saharan Africa has been hit relatively less from a health perspective, although according to experts it will be the region hit hardest in terms of increased extreme poverty: 23 mln people pushed into poverty in Sub-Saharan Africa and 16 mln in South Asia [7].

The World Bank's poverty projections state that global recession will push 110 to 150 mln more people into extreme poverty by 2021 [8]. Low incomes and limited access to public safety nets, make populations in low income countries more susceptible to demand-sided effects of the pandemic. This also points out the importance of collaborative actions the G7 and G20 must immediately take aiming to help these countries to finance the post-pandemic recovery as well as to survive during it. Especially in terms of ecological aspect it is huge responsibility on developed countries in post-recovery period. Longer term, they must redouble efforts to foster sustainable economic systems, including fair trade and investment.

The United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) indicated that within three months (from December 2019 to April 2020) Index of Industrial Production showed average loss in high-income (18%), upper-middle (24%) and lower-income (22%) countries [6].

Analyzing COVID-19 impact it is worth to be mentioned that as LDCs and developing countries have less access to Information and Communications Technologies (ICTs) (19.1% and 46.7% of population have access to Internet at home, relatively), it minimizes their possibilities to deal with the challenges which developed countries (87.0% of population have access to Internet at home) can work with (remote work, online studying, increase in e-commerce etc.) [6]. Despite the fact that use of Internet has increased globally in 2019 since 2005 (from 17% to 53% relatively), the proportion of people using Internet is not distributed evenly across the globe. As a result the digital divide has become more significant than ever in post-pandemic recovery.

At the industry level data shows that medium-high and high-technology industries (grouped by technological intensity reveal) have recovered faster from the crisis than industries with lower technological intensity. Some medium-high- and high-technology industries, such as basic pharmaceuticals, computer, electronic and optical products or motor vehicles, are already registering comparatively high rates of growth across the majority of country groups [9] which also points out that countries' recovery from pandemic differs greatly based on their current levels of development, where developed countries have significant benefits.

At the corporate level main problems companies face also differ greatly across industries although here are defined those in common for all with different share of importance: fall in demand; payment of wages; difficulty in financing; value chain disruptions; logistics problems. This requires different policy responses to be implemented by the governments to support companies in their recovery.

According to UNIDO survey [10] the *policies governments should implement to help companies to recover are as following: reduce tax rates or defer tax; reduce rent and lower utilities costs; reduce financing costs or improve loan terms; optimize exporting tax rebate services; temporary reduction of social benefits.* The COVID-19 impact on businesses made many governments to explore possibilities of making businesses more inclusive maintaining sustainable

growth. For example, the EU Recovery Plan for Europe [11] is aimed at investments in the greening of the construction sector, building more resilient healthcare systems [10]. European Commission President Ursula von der Leyen said that the recovery plan turned the challenge into an opportunity, not only by supporting the recovery but also by investing in future because the European Green Deal and digitalisation would boost jobs and growth. The Commission estimates that investment needs amount to at least €1.5 trillion in 2020-2021. Investment in key sectors and technologies are vital for successful Europe's future [11].

Countries all over the world are trying to recover from the pandemic using best alternatives available for them. One of them is work debt swap which is a relevant tool to be used (more than 100 countries asked loans from the International Monetary Fund (IMF)). Adoption of large-scale debt swaps as part of post-COVID-19 recovery tools makes it possible to help in the following areas: debt, crises of climate change and biodiversity loss. Seychelles is an example of such measure to be taken. The mechanism works in the following way: money saved will be used as investments in poverty-reducing initiatives and programs such as climate-smart agriculture, renewable energy and afforestation. This mechanism will help to further stimulate growth and in long-term period – reduce the necessity for future debt. Such method works well linking climate change, biodiversity loss and poverty, which makes the process efficient and addresses the needs of the vulnerable population at the same time helping building resilience to crisis [12].

Social aspect. Every production system should aim at providing well-being for people by delivering goods and service in education sector, health, family, spirituality, leisure and ethics, not allowing overconsumption. There was noticed a positive relation between the level of well-being and sustainable behaviors, as with high level of well-being people are more likely introduce sustainable practices in their everyday lives, such as waste management and sustainable consumption habits [13]. In LDCs where population has low incomes and companies strive to maximize profits, both are less expected to deal with environmental and social issues as people activities aim at satisfying their basic needs where ecology doesn't belong to.

COVID-19 had a huge impact on social aspects of our lives: relationships, interactions, mindset etc. The fact that people had to spend several months under a strict lockdown and then adapt to quarantine norms such as social distancing has also influenced on their behavior in terms of both ways of spending free time and consumer behavior. Moreover during this period poor and disadvantaged groups suffered the most.

Thousands of migration workers were stuck at the borders, trying to get back home, lost their jobs and means for living. The negative pandemic impact in social aspect was also noticed on the mental wellbeing especially for health care providers, elderly and those with health issues.

It should be noticed the relation between changes in people psychological states and situation at the market as a result of such. As people stayed at home their needs and wants changed, thus consumer behavior also changed and caused supply changes at the market. Entertainment industry was one of the first one to “feel” the pandemic impact. At the same time online yoga activities and those aimed at providing inner peace and mental wellbeing reached high popularity.

Besides the above mentioned informal sector faces challenges as well. Huge share of population in developing and LDCs is involved in informal sector so millions of people not only lost their jobs, but also lost any possibilities to get certain financial aid from the government e.g. tax privileges for companies or financial support for those officially employed, and therefore additional risks were brought to people as well as countries' economies in large.

Another important indicator to be taken into account is Human Development Index (HDI). In pre-pandemic period there were noticed positive changes globally, although pandemic period had negatively influenced on the positive changes achieved before. At the same time countries with higher HDI level are noticed to be less unequal and have stronger social cohesion implying higher trust and capacity to create (prepare) safer communities. Therefore building strong communities in terms of creating a healthy environment provides better conditions to achieve efficient and productive society in turn.

The pandemic has also intensified existing inequalities and therefore created new forms of exclusion.

Environmental aspect. Although COVID-19 has shown negative impact on majority areas of people and countries’ lives, it has also had a tremendous positive affect on ecological situation in the world. COVID-19 has led to a worldwide reduction in greenhouse gas emissions by almost 9% for the first half of 2020 compared with 2019 [14]. Taking into account the ecological dimension, low-carbon recovery could not only significantly reduce emissions, but also create more jobs and economic growth. The next decade is of great importance for climate action to be taken and warming threat depends on human actions which requires collaborative actions to reach net zero emissions by 2050 [14].

Moreover the way how organizations will transform their business activities into more sustainable while working on post-pandemic recovery. Investments in climate-resilient infrastructure and transition to a lower-carbon future will drive the recovery by providing job creation and increasing resiliency in the long run.

In a table 1 there are presented some of COVID-19 affects on environment.

Table 1

Effects of COVID-19 on environment [15]

Negative effects	Positive effects
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Maximal effort and resources to deal with COVID-19 regardless of environmental costs ✓ Fear-based excessive consumption ✓ Increased technological and energy requirements ✓ Decreased access for low-income patients and family ✓ Impaired quality of life (untreated cancer, pain, and mobility impairments), psychosocial impacts (anxiety/depression), and financial strains (lost vocational activity) ✓ Increase in consumption of personal protective equipment (PPE) and increased solid waste generation ✓ Increased use of chemical disinfectants, with terrestrial and water pollution and occupational exposures ✓ Single-use food and drink packaging and utensils 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Greater awareness of need for and efforts to conserve resources ✓ Innovation on safe extended/reuse medical devices ✓ Reduced travel with reduced emissions and more time for other activities/improved quality of life ✓ Social investments to distribute electronics and internet access ✓ Extending the use of single-use disposable PPE conserves resources and reduces environmental emissions ✓ Local manufacturing leading to reduction of ‘carbon miles’ for transportation and improved supply chain resilience

COVID-19 has made us realise how wasteful we are now that we have experienced our own vulnerability in particular to medical supply shortages. It is a sign to review and revise regulations that drive wasteful practices to preserve resources and meet basic needs for the most people possible. Locally made, robust, reusable medical equipment shifts healthcare away from a linear “take–make–waste” high-carbon economy towards the circular economy that keeps materials in use as long as possible and eliminates waste [16].

Conclusion. It is understood that the COVID-19 pandemic is not just a health crisis, but also a humanitarian and development crisis that is threatening deeply social, economic and environmental spheres of life. Therefore enormous actions should be taken both in ensuring availability of the essential health services as well as fiscal and financial measures to make macroeconomic policies work.

It has made us realize how fragile our systems are and how the entire world is connected where no country can face this crisis on its own. If we do not work together, humanity will suffer drastically. Therefore a targeted and collaborative approach is required.

Pandemic has also pointed out the importance of caring about the planet and how people activities cause the shutdown for the whole world. More businesses in developed countries started being social responsible in terms of helping the most needed groups of people as well as investing in circular economy and waste management practices.

Many experts both scientists and practitioners as well as policy makers have tried to do the predictions on how the situation will turn in the nearest and long-term period. Although as IMF mentions, one of the crisis peculiarities is uncertainty of its duration and intensity, which is still impossible to define today. It is also stressed on the impossibility of giving impetus to the economy with the usual measures [17].

It is our responsibility to look ahead and assess how the pandemic and the global recovery from it will impact the future of sustainable development. This period has shown the level of inequality and how urgently we need to build more sustainable and inclusive economies, because health of the economy, people and environment are closely linked and so a key part of rebuilding the economy aims at sustainable business practices and sustainable people behavior.

References:

1. Myers, S. 2017. Planetary health: Protecting human health on a rapidly changing planet. *The Lancet*. *The Lancet*. URL: [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(17\)32846-5](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(17)32846-5) (access: 10.03.2021).
2. Rothan, H. A., and Byrareddy, S. N. 2020. The epidemiology and pathogenesis of coronavirus disease (COVID-19) outbreak. Doi: 10.1016/j.jaut.2020.102433.
3. Zenker, S., and Kock, F. 2020. The coronavirus pandemic—a critical discussion of a tourism research Agenda. Doi: 10.1016/j.tourman.2020.104164.
4. Official website of the United Nations Environmental Programme. URL: <https://www.unep.org/> (access: 05.03.2021).
5. Herbert, J. 2020. Fortnightly review: stress, the brain, and mental illness. *Br. Med. J.* 315, 530–535. doi: 10.1136/bmj.315.7107.530.
6. How COVID-19 is changing the world: a statistical perspective. Statistical perspective, Volume II. Committee for the Coordination of Statistical Activities. 2020. URL: https://www.un.org/development/desa/pd/sites/www.un.org.development.desa.pd/files/unpd_2020_covid19-report-ccsa_vol2.pdf (access: 10.03.2021).
7. The impact of COVID-19 (Coronavirus) on global poverty: Why Sub-Saharan Africa might be the region hardest hit. URL: <https://blogs.worldbank.org/opendata/impact-covid-19-coronavirus-global-poverty-why-sub-saharan-africa-might-be-region-hardest> (access: 17.03.2021).
8. COVID-19 to Add as Many as 150 Million Extreme Poor by 2021. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2020/10/07/covid-19-to-add-as-many-as-150-million-extreme-poor-by-2021> (access: 24.02.2021).
9. UNIDO Statistics. World Manufacturing Production in December 2020. URL: <https://stat.unido.org/publications> (access: 26.02.2021).
10. The United Nations Industrial Development Organization. URL: <https://www.unido.org/stories/coronavirus-economic-impact-10-july-2020> (access: 20.03.2021).
11. The EU budget powering the recovery plan for Europe. URL: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/factsheet_1_en.pdf (access: 15.02.2021).
12. International Institute for Environment and Development. Choosing a sustainable way out of the pandemic's economic chaos. URL: <https://www.iied.org/choosing-sustainable-way-out-pandemics-economic-chaos> (access: 10.02.2021).
13. Loizzo J. 2012. Sustainable happiness: The mind science of well-being, altruism, and inspiration. Doi:10.4324/9780203854815.

14. Analysis: Coronavirus set to cause largest ever annual fall in CO2 emissions. URL: <https://web.archive.org/web/20200518020426/https://www.carbonbrief.org/analysis-coronavirus-set-to-cause-largest-ever-annual-fall-in-co2-emissions> (access: 01.03.2021).

15. Ana L. Patrício Silva, Joana C. Prata, Tony R. Walker, Armando C. Duarte, Wei Ouyang, Damià Barcelò, and Teresa Rocha-Santos. 2020. Increased plastic pollution due to COVID-19 pandemic: Challenges and recommendations. Doi: [10.1016/j.cej.2020.126683](https://doi.org/10.1016/j.cej.2020.126683).

16. MacNeill A. Hopf H. Aman K. et al. 2020. A call for medical device industry transformation: toward a circular economy. Health Aff.; 39: 2088-2097.

17. Official website of International Monetary Fund: <https://www.imf.org/en> (access: 01.03.2021).

УДК 330.111.42

Кошкалда Ірина

доктор економічних наук, професор
завідувач кафедри управління земельними ресурсами та кадастру
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва
м. Харків, Україна

Ряшнянська Альона

кандидат економічних наук
старший викладач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Харківський національний технічний університет сільського
господарства імені Петра Василенка
м. Харків, Україна

Iryna Koshkalda

Doctor of Economics, Professor
Head of the Department of Land Management and Cadastre
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchaeva
Kharkiv, Ukraine

Alona Rysnyanska

PhD in Economics
senior lecturer at the Department of Entrepreneurship, Trade and Exchange Activities
Kharkiv National Technical University of Rural Development
farm named after Petro Vasylenko
Kharkiv, Ukraine

ПРИРОДНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ БІООРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

NATURAL RESOURCE POTENTIAL OF UKRAINE AS A PREREQUISITE FOR THE DEVELOPMENT OF A BIO-ORIENTED ECONOMY

Визначальним фактором цивілізаційного розвитку впродовж XIX–XX ст. були високі темпи зростання обсягів виробництва, масштабів споживання природних ресурсів і чисельності населення, і як наслідок – різке збільшення антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище. Процеси деградації біосфери набули таких масштабів, що обумовило чітко виражені зміни глобальних її компонентів (земля, вода, ліси, повітря). В навколишньому середовищі України спостерігалися масштабні деструктивні процеси, що становлять реальну загрозу національній безпеці держави у багатьох сферах. Зокрема це: надмірне використання природних ресурсів, забруднення основних екологічних систем і

виснаження їх відновлювальних можливостей, зниження якості сільськогосподарських угідь, скорочення площі лісів, наслідки Чорнобильської катастрофи та ін. При збереженні існуючих тенденцій природокористування та розвитку економіки Україна може безповоротно втратити природно-ресурсний потенціал сталого розвитку. Тому необхідно виникає необхідність радикального перегляду стратегії розвитку не тільки для збереження, а й для відтворення біоресурсів.

Сучасні дослідження показують, що за останнє сторіччя темпи споживання природних ресурсів різко зросли. У виробництво було залучено стільки ресурсів, скільки за всі попередні тисячоліття. У другій половині XX ст. кожні 10 років подвоювалось видобування і споживання мінеральних ресурсів, кожні 12 років – енергетичні потужності, кожні 15 років – обсяги промислової продукції, кількість техніки збільшувалась вдвічі швидше зростання чисельності населення. У XXI ст. економічний розвиток продовжує базуватися на подальшому зростанні масштабів екстенсивного використання природних ресурсів. Якщо ці темпи збережуться й надалі, може виникнути критична ситуація щодо забезпечення цивілізації природними ресурсами [1].

Так, Європейський Союз представив своє бачення розвитку економіки в Європейській стратегії 2020 [2], яка націлена на подолання структурних диспропорцій, завдяки розумному зростанню на основі знань та інновацій; стійкому зростанню ресурсозберігаючої, біоорієнтованої економіки; змістовному зростанню, сприяючи високому рівню зайнятості на основі економічної, соціальної і територіальної єдності [3].

Крім того, Експертами Директорату із охорони довкілля ОЕСР запропоновано «Огляд довкілля до 2050 року» (OECD Environmental Outlook to 2050) [4]. В ньому проаналізовано тенденції розвитку світової економіки та демографії на найближчі сорок років у розрізі таких ключових сфер: зміна клімату, біорізноманіття, водні ресурси та вплив забруднення довкілля на здоров'я людства. В даному документі запропоновано загальну схему політики, яку країни мають застосовувати з урахуванням внутрішніх особливостей, наявних ресурсів та стану довкілля. Далі запропоновано основні підходи, які мають застосовуватись усіма країнами: податки на забруднення; запровадження екосистемних послуг; ліквідація забруднюючих підприємств та виробництв; підтримка «зелених» інновацій [3].

В науковому середовищі в цьому напрямку активно ведеться дослідницька робота щодо формування та розвитку біоорієнтованої економіки, зокрема щодо розробки технологій, які мінімізують негативний вплив на довкілля. Біоорієнтована економіка має два основні вектора: забезпечення населення світу безпечними продуктами харчування і екологізація процесів виробництва. Основою для формування біоорієнтованої економіки є ресурси, тобто природний потенціал. Як відомо, Україна має потужний природний потенціал, який є базисом для господарської діяльності. Історично склалося так, що в Україні, яку вважають "аграрною країною", основними напрямками господарської діяльності є сільське господарство, лісове господарство і водне господарство. Базисом у сільському господарстві є землі сільськогосподарського призначення, на яких вирощуються сільськогосподарські культури, у лісовому господарстві – землі лісогосподарського призначення, на яких вирощують ліси, у водному господарстві – землі водного фонду, на яких розташовані водні об'єкти. Тобто земля є основним базисом господарської діяльності вцілому. Для того, щоб оцінити природно-ресурсний потенціал України, який є передумовою розвитку біоорієнтованої економіки, проаналізуємо кількісні показники, які наведено нижче.

Україна має значний земельний потенціал, який становить понад 60 млн. га, що складає 6% території Європи). Склад земель України відобразимо на рис. 1.

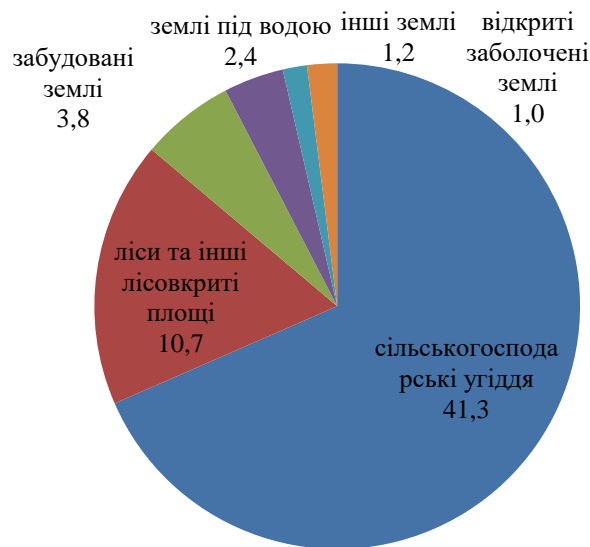


Рис. 1. Склад земель України за даними Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру; на 1 січня 2020 року (у %)[5]

Сільськогосподарські угіддя складають 19% загальноєвропейських, а рілля – 27%. Показник площі сільськогосподарських угідь на одну особу – 0,9 га, а ріллі – 0,7 (для порівняння: європейські показники: 0,44 та 0,25 відповідно). Так, площа сільськогосподарських земель складає 47,2 млн. га (70% території України), а площа ріллі – 32,5 млн. га (78,4% усіх сільськогосподарських угідь), ліси та лісовкриті площі займають 10,7 млн. га, землі під водою – 2,4 млн. га (рис. 1) [5, 6].

В Україні понад 90% земель використовується в господарській діяльності. Рівень розораності є дуже високим (понад 54%), у той час як в Європі даний показник складає приблизно 35%. Щодо лісистості, то вона складає лише 16%, що є критичним показником для забезпечення екологічної рівноваги (в Європі даний показник сягає 25%). Такий показник розораності земель (54% земельного фонду України) призвів до порушення екологічної рівноваги, що негативно вплинуло на довкілля. Найбільш розораними (понад 80%) є Херсонська, Запорізька, Одеська, Миколаївська, Кіровоградська та Дніпропетровська області, решта (окрім Закарпатської, Івано-Франківської та Рівненської областей) розорані від 50 до 70% [7].

Таблиця 1

Динаміка площ сільськогосподарських угідь, у тому числі ріллі (2000-2019 рр.), тис. га [6]

	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
сільськогосподарські угіддя	41827,0	41722,2	41576,0	41507,9	41504,9	41489,3	41329,0	41310,9
у т.ч. рілля	32563,6	32451,9	32476,5	32541,3	32543,4	32544,3	32698,5	32757,3
+/- відносно 2019 р.	-516,1	-411,3	-265,1	-197	-194	-178,4	-18,1	0
+/- відносно 2019 р.	193,7	305,4	280,8	216	213,9	213	58,8	0

Як бачимо з таблиці, у 2019 р. площа сільськогосподарських угідь скоротилася на 516,1 тис. га порівняно з 2000 р., а площа ріллі навпаки збільшилася на 193,7 тис. га, тобто зріс рівень розораності.

Таке надактивне використання земель сільськогосподарського призначення є причиною зниження їх родючості, виснаження ґрунтів, що, є негативним фактором впливу на розвиток біоорієнтованої економіки. Тобто, Україна має значний земельний потенціал для

розвитку біоорієнтованої економіки, проте відсутні державні інструменти раціонального його використання.

Одним з ключових чинників формування специфіки господарського комплексу України є наявність лісових ресурсів. Їх загальна площа становить 10686,8 тис. га. Тому необхідно проаналізувати ресурсний потенціал лісового господарства України, що також є частиною біоорієнтованої економіки.

При формуванні механізму збалансованого лісокористування потрібно враховувати, що ліси на території нашої країни розташовуються досить нерівномірно. Характерною особливістю розміщення лісосировинних ресурсів України є різкий дисбаланс в їх наявності та фактичного використання. Показник лісистості в кожній з природних зон (Полісся, Лісостеп, Степ, Українські Карпати та гірська частина Криму) має значні відхилення і не відповідає тому рівню, коли ліси максимально позитивно впливають на кліматичні умови, стан ґрунтів та водних ресурсів, пом'якшують вплив ерозійних процесів та забезпечуються суб'єктів господарювання достатньою кількістю природних ресурсів. Найнижчий показник лісистості демонструють області степової зони. До областей з найменшою відносною площею лісів належать Запорізька (4,3 %), Миколаївська (4,3 %) та Херсонська (5,2 %). Зона Лісостепу характеризується фактичною площею лісів, що на 5–6 % менша оптимального показника для відповідних областей (Тернопільська та Хмельницька області) [9].

Загальна площа лісових ділянок, що належить до лісового фонду України, становить 10,4 млн. га, в тому числі вкриті лісовою рослинністю 9,6 млн. га. Лісистість України становить 15,9%. Але, незважаючи на досить невелику лісистість території, Україна займає 9-те місце у Європі за площею лісів та 6-те місце за запасами деревини (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика лісового фонду деяких країн Європи [10]

Країна	Загальна площа території країни, тис. га	Площа вкритих лісом земель, тис. га	Лісистість, %
Швеція	45218	30625	67,7
Іспанія	50596	27748	54,8
Фінляндія	33814	23116	68,4
Туреччина	77945	21702	27,8
Франція	54919	17572	32,0
Норвегія	32376	12884	38,3
Німеччина	35702	11076	31,0
Італія	30132	10916	36,2
Україна	60355	9574	15,9
Польща	31268	6319	29,8

За рік в лісах України в середньому приростає 35 млн м³ деревини. Середньорічний приріст деревини на 1 га у лісах України дорівнює 3,9 м³ на 1 гектар і коливається від 5,0 м³ в Карпатах до 2,5 м³ у Степовій зоні. Відбувається поступове збільшення запасу, що підтверджує значний економічний і природоохоронний потенціал наших лісів. У лісах України запас на 1 гектарі складає близько 240 м³ (7-ме місце в Європі, в Польщі – 219 м³, в Білорусі – 183 м³, в Швеції – 119 м³). В цілому по Україні цей показник нижчий і складає 218 м³ (9-ме місце в Європі) за рахунок у першу чергу лісів реформованих сільгоспдприємств, які зріджені та знаходяться в складному санітарному стані [10].

Основним завданням при веденні лісового господарства є вирощування та відтворення лісів. Відповідно до законодавства, надається два роки, протягом яких необхідно відновити ліс на місці суцільних зрубів. Такий період обумовлений необхідністю підготовки ґрунту та проведення інших заходів для висаджування лісу або сприянню його природному

поновленню. У 2018 р. площа суцільних зрубів становила 40,1 тис. га. У 2019 р. відтворено лісів на площі 42 тис. га (створено нових лісів – 2,2 тис. га). Не зважаючи на те, що обсяг робіт з відтворення лісів переважає площу суцільних зрубів і маємо стійку тенденцію до збільшення площі лісів в цілому по державі, у порівнянні з 2018 р. площа відтворення менша на 1,8 тис. га. Необхідно зазначити, що починаючи з 2017 р. відмічається стійка тенденція до зменшення обсягів суцільних рубок лісу, що має безпосереднє відношення до зменшення обсягів лісовідтворення. Окрім того, необхідно зазначити стосовно стабільно високого рівня природного поновлення на зрубках (більше третини територій), що стало можливим після вчасно проведених заходів із сприяння природному поновленню [10]. Динаміка площі рубок в Україні у 2005-2019 рр. відображена на рис. 2.

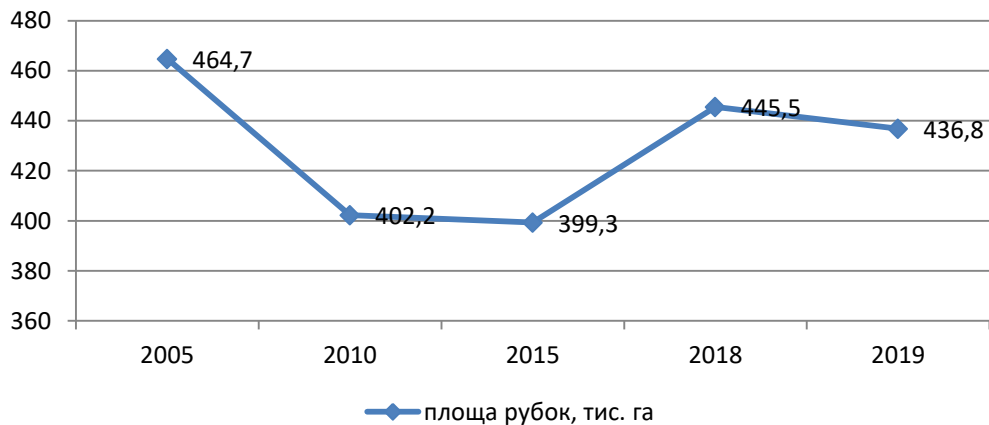


Рис. 2. Динаміка площі рубок в Україні протягом 2005-2019 рр. [5]

Відповідно до статистичних даних заготівля ліквідної деревини у 2016 р. склала 20869,6 тис. м³, у тому числі дров для опалення – 7639,8 тис. м³. У динаміці спостерігається збільшення обсягів ліквідної деревини з 15244,3 тис. м³ у 2005 р. до 22529,7 тис. м³ у 2018 р., а от у 2019 р. обсяги ліквідної деревини зменшилися на 1660,1 тис. м³ порівняно з попереднім роком (рис. 3).

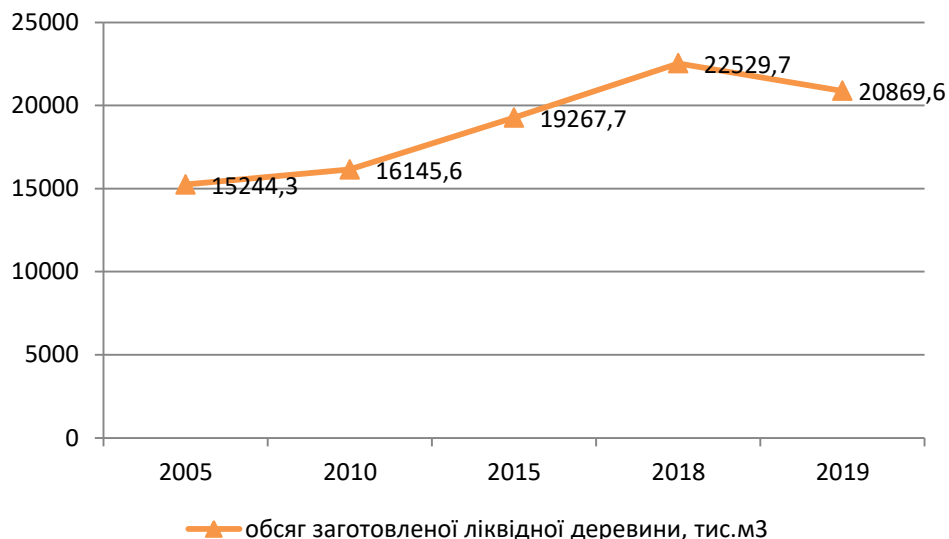


Рис. 3. Динаміка обсягів заготовленої ліквідної деревини в Україні протягом 2005-2019 рр. [5]

Такий стан речей підтверджує необхідність розширення площі лісів та підтримку принципів лісівництва, максимально наближеного до природного, яке передбачає застосування поступових та групово-вибіркових рубок головного користування з метою

найбільш повного використання природного поновлення лісостанів головних лісотвірних порід. Загалом, для зростання ефективності здійснення лісгосподарської діяльності вітчизняними підприємствами необхідно забезпечити проведення лісоохоронних заходів. Проведення таких заходів дозволяє локалізувати чи навіть зменшити площі поширення шкідників та хвороб лісу, мінімізувати ймовірність виникнення пожеж.

Отже, аналіз лісового фонду України показав, що його ресурсний потенціал досить значний, порівняно навіть з країнами Європи, проте необхідно проводити заходи щодо його удосконалення, адже лісове господарство є потужним напрямком у розвитку біоорієнтованої економіки.

За результатами багаторічних спостережень потенційні водні ресурси річкових вод України становлять 209,8 км³, з яких лише 25,0% формуються в межах України, решта надходить з Російської Федерації, Білорусі, Румунії. Прогнозні ресурси підземних вод становлять 21 км³. Розвідані експлуатаційні запаси підземних вод дорівнюють близько 6 км³.

Територіальний розподіл водних ресурсів не відповідає розміщенню водоемних галузей господарського комплексу. Найбільша кількість водних ресурсів (58,0%) зосереджена в річках басейну Дунаю у прикордонних районах України, де потреба у воді не перевищує 5,0% її загальних запасів. Водночас, найменш забезпечені водними ресурсами Донбас, Криворіжжя, Крим та південні області України – там, де зосереджені найбільші споживачі води. Доступні для широкого використання водні ресурси формуються в основному в басейнах Дніпра, Дністра, Сіверського Дінця, Південного і Західного Бугу, а також малих річок Приазов'я та Причорномор'я. Балансові запаси місцевого водного стоку становлять у середньому 52,4 км³, а в маловодні роки – 29,7 км³. Об'єм підземних вод, що враховується в ресурсній частині водогосподарського балансу, становить 7 км³. Крім того, в галузях економіки використовується близько 1 км³ морської води [11].

Окрім продовольчої безпеки, одним з актуальних питань в галузі біоорієнтованої економіки є забезпечення населення планети водою, зокрема прісною. Прісна вода складає лише 2,5% від загального обсягу води, який існує на нашій планеті. Більше половини цього обсягу представлено у вигляді льодовиків та снігових шапок гір. Тобто, людина може використовувати лише 1% усіх прісноводних ресурсів планети, що насправді дуже мало. Ця кількість води за обсягом дорівнює 5 озерам Байкал. Все людство і 5 Байкалів. Й, навіть, враховуючи кругообіг води у природі, її споживання є більшим за відновлення. При цьому, людство часто марно витрачає й забруднює воду, не замислюючись про наслідки [12].

Основні характеристики водних ресурсів України та динаміку їх змін відобразимо в таблиці 3.

Таблиця 3

Характеристика водних ресурсів України, млн.м³ [5]

Показники	2000	2005	2010	2015	2018	2019
Використано свіжої води, у т.ч.:	12991	10188	9817	7125	7363	7318
на виробництво	6957	4878	5511	4491	4499	4723
на побутово-питні потреби	3311	2409	1917	1267	1171	1148
на зрошення	1699	1186	1377	1237	1591	1143
Забрано прісної води, у т.ч.:	17466	14255	13916	9109	10705	10596
із поверхневих джерел	14479	11806	11893	7823	9540	9439
із підземних джерел	2987	2449	2023	1286	1165	1157
Втрати прісної води при транспортуванні	2477	2327	2158	1139	1142	1119

Зміна обсягів залучення водних ресурсів до господарського обороту та характеру водокористування вимагає детальнішого розгляду структури використання прісної води за основними напрямками у 2000-2019 рр. Це дозволить виявити структурні зрушення щодо використання водних ресурсів на ті чи інші потреби і з огляду на це підібрати найбільш дієві

регуляторні важелі, щоб максимальною мірою раціоналізувати процес водокористування. Як у 2000 р., так і в 2019 р. найбільша частка у структурі використання прісної води належала використанню води на виробничі потреби: крім того, цей показник зріс з 54% до 64%. На зрошення було використано менше води у 2019 р. порівняно з 2000 р. (з 1699 млн. м³ до 1143 млн. м³). Крім того, кількість забраної прісної води як з поверхневих джерел, так і з підземних джерел невинно зменшується: з 17466 млн. м³ у 2000 р. до 10596 млн. м³ у 2019 р. Тому криза нестачі прісної води у світі постійно загострюється. Головні фактори, що роблять цю кризу глобальною – це зміна клімату, посухи, осушення плавнів та знищення торф'яників, забудова річок, застаріла водна інфраструктура й не раціональне управління водними ресурсами.

Взагалі, на сьогодні нереалізований потенціал України з використання водних ресурсів оцінюється в \$12 млрд, тоді як лісових – у \$40 млрд. Україна роками ігнорувала розвиток гідроенергетики, цей потенціал використовується тільки наполовину. Потенціал аквакультури, розвиток рибного господарства використовується лише на чверть, зрошення земель розвинене менше ніж на 20% від того, як має бути. Наприклад, ефективна система зрошення в південних областях України дала б можливість збільшити врожаї у 2,5-3 рази і це – теж невикористаний потенціал, який дасть країні додатковий ВВП [13].

Отже, проаналізувавши природно-ресурсний потенціал України, можемо зробити висновок, що потужний земельний потенціал, значний потенціал українських лісів, достатній водний фонд є передумовами розвитку біоорієнтованої економіки. Проте було встановлено, що існуючий механізм захисту довкілля є неефективним, потребує економічного стимулювання та правової відповідальності, крім того, відсутні державні інструменти його раціонального використання. Потенціал українських лісів дуже значний і повністю не використовується (лише приблизно 60% лісів, у той час, як в Європі даний показник складає 80%). Проаналізовано стан водних ресурсів: спостерігається зменшення даного показника в динаміці, що є в цілому негативним, оскільки водне господарство також належить до галузей біоорієнтованої економіки.

Перелік використаних джерел:

1. [Загорський В.С.](#), Борщук Є.М., Жолобчук І.М. Забезпечення сталого розвитку національної економіки: соціальні та екологічні аспекти. *Ефективність державного управління*. 2015. Вип. 44 (2). С. 9-17.
2. Europe 2020 URL: http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index_en.htm.
3. Лимар В.В. Концепція розумної спеціалізації для розвитку біоорієнтованої економіки: європейський досвід. *Економіка і організація управління*. № 3 (23). 2016. С. 210-218.
4. OECD Environmental Outlook to 2050: The Consequences of Inaction. URL: <http://www.oecd.org/env/indicators-modellingoutlooks/oecdenvironmentaloutlookto2050theconsequencesofinaction.htm>.
5. Статистичний щорічник України за 2019 рік. За ред. І. Є. Вернера. Київ: Державна служба статистики України, 2020. 464 с.
6. Стратегія удосконалення механізму управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними : затв. Постановою КМУ вид 7 червня 2017 р. № 413. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/413-2017-п>.
7. Лимар В.В., Байдала В.В. Природний потенціал розвитку біоорієнтованої економіки в Україні. *Бізнес Інформ*. 2019. №9. С. 136–143.
8. Гелетуша Г.Г., Железна Т.А., Пастух А.В., Драгнев С.В. Можливості заготівлі деревного палива в лісах України: аналітична записка БАУ № 19. URL: <http://uabio.org/img/files/docs/position-paper-uabio-19-ua.pdf>.

9. Яремко О.П. Еколого-економічний аналіз сучасного стану лісового господарства України. *Ефективна економіка*. № 11. 2016. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5461>.

10. Публічний звіт Державного агентства лісових ресурсів України за 2019 рік. URL: https://mepr.gov.ua/files/images/news_2020/26022020/%D0%9F%D0%A3%D0%91%D0%9B%D0%86%D0%A7%D0%9D%D0%98%D0%99%20%D0%97%D0%92%D0%86%D0%A2%20%D0%94%D0%90%D0%9B%D0%A0%D0%A3%20%D0%97%D0%90%202019%20%D0%A0%D0%86%D0%9A.pdf.

11. Хмелінін В.О. Водно-ресурсний потенціал України: проблеми та перспективи розвитку. Науково-практична інтернет-конференція "Нові вектори розвитку демократії та інститутів держави і права". 10.12.2015. URL: https://legalactivity.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1106%3A231115-23&catid=138%3A4-1215&Itemid=170&lang=ru.

12. Людству необхідно діяти вже сьогодні аби зберегти прісноводні ресурси планети. URL: <https://wwf.ua/?344892/lydstvu-neobhidno-diyatu-syogodni>.

13. Нереалізований потенціал використання водних ресурсів України становить \$12 млрд, лісових - \$40 млрд - прем'єр. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/701532.html>.

УДК 338.439

Мариненко Наталія

доктор економічних наук, професор
професор кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Артеменко Людмила

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Nataliia Marynenko

Doctor of Sciences (Economics), Professor
Professor of the Economics and Finance Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Liudmyla Artemenko

PhD (Economics), Associate Professor
Associate Professor of the Economics and Finance Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

РІВЕНЬ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ: МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА СУЧАСНИЙ СТАН

THE LEVEL OF FOOD SAFETY IN UKRAINE: EVALUATION METHODS AND CURRENT SITUATION

Трансформація продовольчої проблеми у продовольчу безпеку набула транснаціонального, глобального статусу внаслідок синхронної дії комплексу взаємопов'язаних чинників. Актуальність теми на теренах України обумовлена проявами

системної кризи: зниження реальних доходів громадян, наявність значної частини соціально незахищених верств населення, політична нестабільність, розбалансування в системі «виробництво – споживання». Поряд з означеним продовольча захищеність населення – це суспільне благо, тому ефективний механізм безперебійного функціонування базової системи життєзабезпечення має стати стратегічним пріоритетом держави у збереженні незалежності та протидії економічним загрозам.

Метою роботи є співставлення практичних методичних напрацювань дослідження оцінки рівня продовольчої безпеки через систему критеріїв та індикаторів, а також визначення позиції, стану й основних загроз України у продовольчій сфері в глобальному середовищі.

Продовольчій проблемі притаманні всі характерні риси глобальних проблем, а саме: загальнолюдська – торкається сьогоденних і майбутніх інтересів усіх країн, потребує об'єднаних зусиль всього людства для результативного вирішення; планетарна – є об'єктивним вектором розвитку суспільства в масштабах планети та потребує усунення негативних загроз і ризиків.

Проблема продовольчої безпеки є досить гнучкою концепцією в контексті різних моделей та етапів розвитку аграрного сектора країн світу. Вона стала предметом постійного обговорення з того часу, коли відбулася продовольча криза 1972–1973 рр. і, внаслідок посухи, світовий обсяг виробництва продовольчих товарів скоротився на третину, що стало поштовхом формування відповідної концепції на міжнародній арені. Продовольча і сільськогосподарська організація ООН, FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations), у 1974 році офіційно ввела у світову практику термін «продовольча безпека». В сучасних реаліях ця структура є основною ланкою глобальної системи забезпечення продовольчої безпеки, яка модерує заходи, систему міжнародних стандартів, що скеровані на підвищення ефективності аграрного виробництва та якості продовольства. Їй належить провідна роль у нормотворчому процесі (Римська декларація про всесвітню продовольчу безпеку (1996); Міжнародний договір про рослинні генетичні ресурси (2001); Міжнародна організація стандартизації (International Organization for Standardization, ISO).

Із таблиці 1 видно, що продовольчу безпеку ототожнюють з доступністю продовольства для населення, яке сприяє ліквідації голоду і недоїдання. Категорія унормована, принципова ознака змістової сутності – стабільне забезпечення населення продуктами харчування.

Таблиця 1

Трактування дефініції «продовольча безпека»

<p>FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations)</p>	<p>Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України»</p>
<p>Гарантований фізичний, соціальний та економічний доступ усіх людей у будь-який час до достатньої кількості безпечної і поживної їжі, яка відповідає їхнім дієтичним потребам і харчовим уподобанням для активного та здорового життя.</p>	<p>Захищеність життєвих інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності. Це стан виробництва харчових продуктів у країні, що здатний повною мірою забезпечити потреби кожного члена суспільства у продовольстві належної якості за умови його збалансованості та доступності для кожного члена суспільства.</p>

Джерело: [1; 2; 3]

У 2012 році змістове наповнення терміну розширилося, коли FAO розробила в якості еталонної офіційної термінології поняття «безпека харчування», яке містить необхідність споживання їжі у належній кількості та якості з точки зору урізноманітнення, наявності вмісту поживних і безпечних речовин для задоволення своїх харчових потреб і уподобань в поєднанні із належними умовами санітарії, рівнем охорони здоров'я та медичного обслуговування. Завдяки цьому було започатковано новий етап оцінки продовольчої безпеки – синтез категорій «продовольча безпека» та «безпека харчування». Беручи до уваги значення харчування у формуванні здоров'я людини, забезпеченні тривалої здорової старості, як основи суспільного добробуту, ООН проголосила 2016-2025 рр. десятиліттям дій з проблем харчування, де окреслені основні завдання у цій сфері, а саме: забезпечення продовольчої безпеки і безпеки харчування.

Концепція національної продовольчої безпеки є багатокомпонентною, динамічною змінною системою характеристик економіки, яка містить, у першу чергу, принципи та фактори. У науковій літературі виділяють наступні фактори: економічні, ресурсні, політико-правові, соціальні, інноваційні. Економічні чинники – створюють необхідні умови для забезпечення продовольчої безпеки населення держави; ресурсні – формують основу для розвитку агропромислового комплексу та зумовлюють самодостатність держави; політико-правові – діють через правові норми, що закріплені у законодавчих актах; соціальні – відіграють важливу роль у доступності продуктів харчування для населення у контексті його соціальної диференціації за рівнем доходів; інноваційні – сприяють контролю за якістю та безпечністю продуктів харчування. Відносно принципів, основних вихідних положень, на яких повинна базуватися продовольча безпека, постає необхідність компанувати Римські принципи сталого розвитку із аспектами збалансованості структури харчування.

У таблиці 2 подано принципи формування продовольчої безпеки та безпеки харчування.

Таблиця 2

Принципи формування продовольчої безпеки та безпеки харчування

Принципи	Характеристика
системності	забезпечення всебічного підходу до вирішення економічних, соціальних, екологічних та інших аспектів проблеми продовольчої безпеки
інформаційності	гарантування кожному право вільного доступу до інформації про стан довкілля, про якість та безпечність харчових продуктів, режиму харчування
справедливості	забезпечення рівності громадян у розподілі обмеженого ресурсу, гарантування мінімального набору продовольства для кожної людини
відповідальності	здійснення соціальної спрямованості розвитку держави, підприємства та людини обґрунтованості оцінювання будь-якої дії з точки зору можливих ризиків для здоров'я
адекватності	вибір регуляторів, що пов'язано з неоднозначністю їх дії на різних етапах розвитку економічної системи та в умовах зміни кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринків
збалансованості	забезпечення раціонального харчування у достатній кількості калорій, поживних компонентів із відповідним вмістом макро- та мікроелементів і екологічно безпечних продуктів харчування
соціальності	передбачає цільову спрямованість цієї системи та кожної її складової на задоволення харчових потреб людини
обґрунтованості	оцінювання будь-якої дії з точки зору можливих ризиків для здоров'я людини

Джерело: [4, с. 186; 5, с. 133]

Огляд наукової літератури свідчить про те, що провідні науковці та організації напрацювали значну кількість концептуальних науково-прикладних розробок у досліджуваній проблематиці, що підтверджує наявність дискусії щодо ідентифікації даної категорії з позицій критеріїв, індикаторів її оцінки та свідчить про багатоаспектність такого процесу. Наукова спільнота акцентує увагу на вивченні проблематики за такими основними напрямками:

1. Аналіз та визначення пропозиції агрохарчових товарів за рахунок самозабезпечення із використанням стратегії аграрного протекціонізму (в розрізі номенклатури продуктів харчування, оцінки ресурсного потенціалу сільськогосподарського виробництва, каналів постачання та логістики, із врахуванням рівня задоволення фізіологічних потреб різних верств населення) [6, с. 19].

2. Оцінка економічної доступності, враховуючи рівень доходів населення, індивідуальні преференції споживачів і соціальної спрямованості (сталість та збалансованість у поживності харчування, безпека харчування, доступ до питної води) [7, с. 107; 8].

3. Найбільш поширений – із позицій моніторингу та оцінювання ризиків продовольчої безпеки (зростання споживчих цін на продукти харчування більш швидкими темпами, ніж доходи населення; зміни структури споживання у бік порушення раціону; кліматичних та екологічних умов, низької платоспроможності населення, значної залежності вітчизняного агрохарчового сектора економіки від імпорту, низького контролю за ввезенням в Україну екологічно небезпечних речовин, матеріалів; низької якості продуктів харчування внаслідок недостатнього використання міжнародних стандартів якості на всіх етапах) [9, с. 101; 10]. Непередбачуваним ризиком може стати введення у дію ринку землі, що, ймовірно, спричинить нераціональне використання сільськогосподарських земель.

Перелічені вище напрями дослідження беруть за основу на систему показників, критеріїв, індикаторів і граничних значень. Показники продовольчої безпеки – кількісна або якісна характеристика стану продовольчої безпеки, яка дає можливість оцінити ступінь її досягнення на основі прийнятих критеріїв та орієнтирів.

Алгоритм визначення стану продовольчої безпеки містить наступні дії:

1) аналіз показників, які надають розгорнуту характеристику процесам та явищам, що її формують;

2) визначення їх нормативних значень;

3) обчислення індикаторів, що відображають невідповідність між фактичними та бажаними величинами цих показників.

Критерії та індикатори в економічній літературі мають певну розбіжність. Під критеріями розуміють ознаки, за допомогою яких здійснюється оцінка або класифікація, вони повинні відображати цільові якісні орієнтири, які встановлені у відповідності до існуючої або прогнозованої ситуації. Критерії – це граничний (пороговий) рівень індикатора, які відображають критичні, «больові точки», вихід за межі яких призводить до руйнівних тенденцій, підриву безпеки. Граничним значенням, зазвичай, відповідають рекомендації міжнародних організацій, свого роду еталонні результати. Якщо показник індикатора є нижчим за критерій, то це свідчить про загрозову ситуацію і навпаки. Відповідно саме критерії індикаторів формують оціночну базу стану продовольчої безпеки. Індикатори (від латинського «indicator» – вказівник) – це показники, за якими можна аналізувати та оцінювати рівень досягнення продовольчої безпеки на базі прийнятих критеріїв; здійснювати програмно-цільові заходи щодо усунення небезпеки.

Для України продовольча безпека актуалізується необхідністю виявлення стратегічних проблем у продовольчій сфері, що пов'язано з низкою обставин, які були зазначені вище. Основна із них – скорочення реальних доходів більшої частини населення, що спричиняє низьку якість харчування. Відповідно, комплексне вирішення гарантування продовольчої безпеки України повинно брати за основу систему показників її оцінки, яка, з одного боку, буде враховувати всі аспекти вітчизняного процесу, з іншого – буде

порівнянню із системою оцінки, яку застосовують на міжнародному рівні. Вважаємо, що при вивченні сучасних підходів до вимірювання продовольчої безпеки доцільно зупинитися на тих показниках, які використовують міжнародні організації та регламентовані у вітчизняній практиці.

В світовій практиці існує дві моделі для оцінки реальної доступності продовольства, які ґрунтуються на сформованій групі індикаторів. Методологія оцінки продовольчої безпеки ФАО є найбільш ефективною для держав із недостатнім рівнем самозабезпечення та проблемами голоду і недоїдання. Вона ґрунтується на моніторингу динаміки базових показників продовольчої безпеки, виявлення загроз та їх впливу на якість життя населення [11]. Із 2015 р. система оцінювання налічує 43 показника, які складають 4 групи: наявність, доступність, стабільність і використання продовольчих ресурсів. Перша група (Food availability) містить показники, які відображають забезпечення раціону харчування населення за рахунок власного виробництва: калорійність харчування, споживання зернових, коренеплодів, білків і білків тваринного походження (у середньому для розвинутих країн відповідно 103 і 60 г на людину на добу), середня вартість виробництва продуктів харчування.

До другої групи (Food access) відносять індикатори, які містять основні характеристики економічної доступності продовольства для населення та оцінюються такими показниками, як: рівень ВВП на одну особу, стан розвитку логістики (частка асфальтованих доріг у структурі загальної протяжності доріг, густота залізничних шляхів).

Третю групу (Economic and political stability) становить інформація щодо продовольчої незалежності та політичної стабільності держави. Вона вимірюється такими показниками: цінові коливання на вітчизняні продовольчі товари, динаміка виробництва продуктів харчування на душу населення (для розвинутих країн у середньому 419 дол. США), частка імпорту продовольства в загальному обсязі його експорту.

Четверта група (Food utilization) відображає негативні наслідки від недостатнього споживання продуктів харчування та мікроелементів. Продовольче використання оцінюють такими детермінантами: доступ до покращених джерел води, відсоток дефіциту йоду та вітаміну А серед населення, відсоток дітей у віці до п'яти років зі зниженою масою тіла та із зайвою вагою [12]. У таблиці 3 зведено основні індикатори України за вказаною методикою.

Таблиця 3

Результати продовольчої безпеки України за методикою ФАО в 2018 році

Індикатори	Значення
Вартість виробництва продовольства на душу населення, (тис. дол. США)	38,3
Середній обсяг споживання білка на душу населення в день, (г)	87,7
Середній обсяг споживання білка тваринного походження на душу населення в день, (г)	42,0
Частка дітей до 5 років із надлишковою вагою тіла, (%)	9,6
Відсоток дорослих, які страждають від ожиріння, (%)	26,1
Середня достатність харчування, (%)	119,0
Рівень ВВП за ПКС (тис. дол. США на душу населення)	7907
Політична стабільність, (одиниць)	-1,89

Джерело: [12]

Згідно даних таблиці, добова енергетична цінність раціону українців (за нормами не менше 2500 ккал), витримується, проте середня достатність енергетичної цінності харчування – нижче розвинутих країн (136%). За досить високого порівняно з іншими країнами обсягу виробництва продовольства у грошовому еквіваленті (США – 12,7 дол. США, Англія – 8,7 тис. дол. США), харчовий статус українця розбалансований за

інгредієнтами, про що свідчить невідповідність світовим показникам середньодушового споживання білків і білків тваринного походження. Тому раціон українців, у першу чергу, не забезпечується білком тваринним – молочною та м'ясною продукцією. За рекомендаціями Європейського органу з безпеки харчових продуктів, у добовому раціоні енергетична цінність спожитих харчових продуктів має складатися з 20% білків, 30% жирів і 50% вуглеводів [13]. Викликають занепокоєння такі факти, як відсоток людей (наближається до 2,0 %), які споживають небезпечну їжу, що значно перевищує відповідний показник розвинутих країн, та те, що більше чверті дорослих людей та десята частина дітей до 5 років мають надмірну масу тіла, що підтверджує порушення необхідного балансу споживання їжі з точки зору біологічної цінності та корисності. Погіршує ситуацію і низький рівень ВВП на душу населення (у 5 разів менший, ніж середньоєвропейський) і від'ємний рівень політичної стабільності та корупції.

Наступним компетентним світовим підходом до оцінки продовольчої безпеки держави є використання Глобального індексу продовольчої безпеки (Global Food Security Index – GFSI) [14], за допомогою якого аналізують і виявляють сильні та слабкі сторони серед 113 національних систем за 34-ма індикаторами; дає змогу вивчити досвід держав-лідерів. Базою для формування оцінки є три групи факторів: економічна доступність (affordability), наявність і достатність (availability), якість та безпека (quality and safety). Із 2017 року методика розрахунку індексу збагатилася додатковою коригуючою компонентою – природні ресурси і стійкість (Natural Resources and Resilience), яка оцінює ризики, пов'язані із необхідністю збереження ресурсів та адаптацією до наслідків процесів глобального потепління [14].

Показники, які відображають економічну доступність, характеризують здатність споживачів купувати продукти харчування, їх вразливість до можливого цінового зростання, наявність соціальних заходів підтримки менш захищених верств населення. Індикатори наявності й достатності відображають доступність продовольчих запасів, ризики своєчасного продовольчого забезпечення, використання інноваційних заходів з метою розширення сільськогосподарського виробництва. Стан транспортної інфраструктури віднесено до цієї групи показників тому, що вона може бути обмежувальним чинником при організації імпорتنих поставок продовольства на внутрішній ринок. Якість та безпека – оцінює якісний склад і безпеку продуктів харчування. Значення усіх індикаторів країн світу зважуються, порівнюються та ранжуються за загальним рівнем продовольчої безпеки і, в кінцевому результаті, проставляють інтегральну оцінку. Сильними сторонами вважають показник вище 75,0; проблемні виклики – будь-який показник нижче 25,0 балів.

У таблиці 4 подано результати оцінки продовольчої безпеки України.

Таблиця 4

Результати продовольчої безпеки України за методикою (GFSI) в 2018 році

Індикатори	Значення (бали) / рейтинг(місце)
Економічна доступність	54,1 / 66
Фізична доступність	53,8 / 73
Якість та безпечність	65,2 / 46
Природні ресурси і стійкість	57,5 / 76
Індекс продовольчої безпеки	55,7 / 63

Джерело: [14]

Аналіз даних, які наведені в таблиці, свідчить про те, що тенденції досліджуваних показників в Україні характеризуються негативним характером відповідно до світового рейтингу GFSI – жоден із індикаторів не відповідає сильній стороні. Найкращий результат демонструє корисний склад національного продовольства, однак моніторинг продукції агропромислового виробництва з боку держави за показниками якості та безпечності відсутній. Калорійність раціону українця – 2707 ккал на одну людину в день, що вище за

середньосвітовий рівень. Проте вона забезпечується за рахунок жиру-вуглеводного харчування, тобто споживання більше норми олії, хліба та картоплі. Пояснюється така ситуація тим, що при обмеженій купівельній спроможності певних верств населення, родинні бюджети спрямовуються на першочергові витрати – оплату комунальних послуг, урізуючи продуктові затрати. Внаслідок таких суттєвих змін у споживчій поведінці відбувається незбалансоване харчування за основними елементами з точки зору його структури і, відповідно, це призводить до зниження якості життя. Економічна доступність функціонально залежить від рівня доходів і визначається часткою витрат домогосподарств на продовольчі товари. Оскільки рівень оплати праці в Україні значно поступається стандартам розвинених країн, заробітна плата не виконує відтворювальну та мотиваційну функції.

Використання індексного методу в оцінці GFSI в 2019 та 2020 роках засвідчує наступні сильні сторони України у балах: низька частка населення, що перебуває за глобальною межею бідності (99,9 – у 2019, 99,6 – у 2020), повноцінність раціону (90,4 – у 2019, 87 – у 2020), безпека харчових продуктів (95,7 – у 2019, 83,5 – у 2020) тощо. Критично низький результат безпеки демонстрували у 2019 році, в першу чергу, корупція та стандарти харчування (0), а також ВВП на душу населення і низька частка на науково-дослідні роботи з боку держави (1,1). У 2020 році основними викликами стали відсутність зобов'язань щодо продовольчої безпеки та доступу до харчів (0), політичні та соціальні бар'єри до харчів (22,7) [15].

Якщо представити динаміку рейтингу нашої країни за останні роки (табл. 5), то можна відзначити, що в докризовий період Україна знаходилася на 53 місці із 113 країн світу, проте опустилася на 23 позиції в 2019 році. Найбільш кардинального падіння зазнали: цінова доступність – на 18 позицій та фізична доступність – мінус 30 позицій. І це при тому, що, за даними FAO, в 2019 році держава посіла перше місце в рейтингу розораних земель. Земельний потенціал становить 5,7 % території Європи. За площею чорноземів (28 млн га) Україна займає четверте місце у світі після Росії, США і Китаю [16]. Дані за 2020 рік свідчать про покращення позицій України у рейтингу за всіма показниками. За категорією «Природні ресурси та стікість» наша держава займає 42 позицію.

Таблиця 5

Місце України в рейтингу GFSI за основними показниками у 2013-2020 роках

Основні показники	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Глобальний індекс	53	54	64	63	63	63	76	54
Цінова доступність	53	56	57	58	59	66	71	54
Фізична доступність	59	66	79	79	78	73	89	78
Якість та безпека	46	46	48	47	51	46	60	46

Джерело: [14]

Порівнюючи підходи FAO та GFSI до оцінки продовольчої безпеки у розрізі країн, можна виявити, що спільними рисами у них є те, що обидві методики оцінюють та роблять висновки щодо динаміки зміни стану продовольчої безпеки, подають їх слабкі та сильні сторони; питання доступності продовольства відокремлено від його виробництва та наявності; показники, які характеризують споживання калорій та поживних речовин із їжею на одну особу в день розподілено на тваринне та рослинне походження. Окрім того, об'єднаним моментом є індикатори про стан політичної стабільності, виробництво ВВП на душу населення, рівень втрат продовольства.

Вітчизняну методіку визначення основних показників продовольчої безпеки держави подано в Постанові Кабінету Міністрів України «Деякі питання продовольчої безпеки» [17] із наступною системою індикаторів: 1) добова енергетична цінність раціону людини (граничний (пороговий) критерій становить 2500 ккал на добу); 2) забезпечення раціону людини основними видами продуктів; 3) достатність запасів зерна у державних ресурсах (граничним (пороговим) критерієм для зазначеного показника вважається його 17-

відсотковий рівень, що відповідає 60 дням споживання); 4) економічна доступність продуктів (граничним (пороговим) критерієм для зазначеного показника вважається його 60-відсотковий рівень); 5) диференціація вартості харчування за соціальними групами, що відстежується в динаміці; 6) ємність внутрішнього ринку окремих продуктів, що відстежується в динаміці; 7) продовольча незалежність за окремим продуктом (граничним (пороговим) критерієм для зазначеного показника вважається його 30-відсотковий рівень).

У Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» закладені наступні основні засади раціонального харчування українця: добова норма харчування повинна вмещувати жирів не більше 25-30% енергетичної цінності раціону, в тому числі не більше 10% енергетичної цінності раціону повинні забезпечувати насичені жири, більше 60% – складні вуглеводи, і лише 10-12% – білки; фрукти та овочі у свіжому вигляді повинні споживатися в різноманітному асортименті не менше 400 г на добу; енергетичні затрати організму повинні забезпечуватися за рахунок рослинних продуктів (не менше, як на 80%) [18]. Тобто достатність споживання за калорійністю основних харчових продуктів оцінюють за відповідністю раціональним нормам та енергетичною цінністю. Але слід відзначити, що те, що формує основу повноцінного харчування – ступінь збалансованості харчування за основними елементами з точки зору його структури за харчовими інгредієнтами, не враховують.

Дискусійним серед вітчизняних науковців залишається питання методичного підходу до набору індикаторів, за допомогою яких оцінюється рівень продовольчої безпеки. Досить інформативним є аналіз основних індикаторів продовольчої безпеки А.Д. Мостової. У праці [19, с. 201] авторка значну увагу відводить аналізу показників, які визначають стратегічні цілі рівня продовольчої безпеки, серед яких основну увагу приділено показникам оцінки якості і доступності продовольства, збалансованості харчування. Деякі науковці розглядають негативні тенденції і процеси в розвитку продовольчого комплексу через призму синергетичного підходу. Напрацювання вітчизняних економістів поглиблюють інструментарій для забезпечення ефективних науково-прикладних розробок у досліджуваній сфері [20; 21; 22; 23; 24; 25; 26; 27 та ін.].

За методикою, основні індикатори, досягнуті у царині продовольчої безпеки українця в 2019 році, а саме: енергетична цінність раціону, достатність споживання, економічна доступність та незалежність за окремим продуктом, можна проілюструвати наступними результатами [28]:

- середньодобова поживність раціону склала 2691 ккал;
- в структурі споживання основна частка калорійності раціону забезпечується за рахунок споживання продукції рослинництва – 70,3%. Спостерігається недоспоживання продукції тваринного походження (нормативним рівнем за даними FAO вважають 55 %);
- фактичне споживання базових продуктів є нижчим від раціональних норм (м'ясопродукти, рибпродукти та молокопродукти);
- в структурі імпорту традиційно перевищує встановлений 30-ти відсотковий граничний критерій група «риба і рибпродукти» – на рівні 79,6%, що пояснюється географічним розташуванням і неспроможністю задоволення вказаних потреб;
- імпортозалежність за групою «олії рослинні» (майже 43,0 %) обумовлена високим попитом як споживачів, так і виробників харчової промисловості на тропічні олії (пальмова та кокосова). Поряд із цим, за результатами 2019-2020 року Україна посіла 1-е місце у світі з експорту соняшникової олії. Група «плодово-ягідна» аналогічно займає значний сегмент імпорту (42,6 %), що також можна пояснити активним внутрішнім попитом населення на тропічні та цитрусові плоди;
- одним із структурних критеріїв бідності населення є частка витрат на харчування в сукупних витратах, яка ненабагато нижче граничного рівня (60 %).

Як свідчать дані рисунку 1, монетарна бідність змушує домогосподарства витратити 53,0% доходу на харчування, що відповідає останньому місцю у рейтингу країн Європи.

Спостерігаємо суттєве поглиблення диференціації за кількістю та якістю споживаного продовольства, за соціальними групами, за місцем проживання і за складом родини.

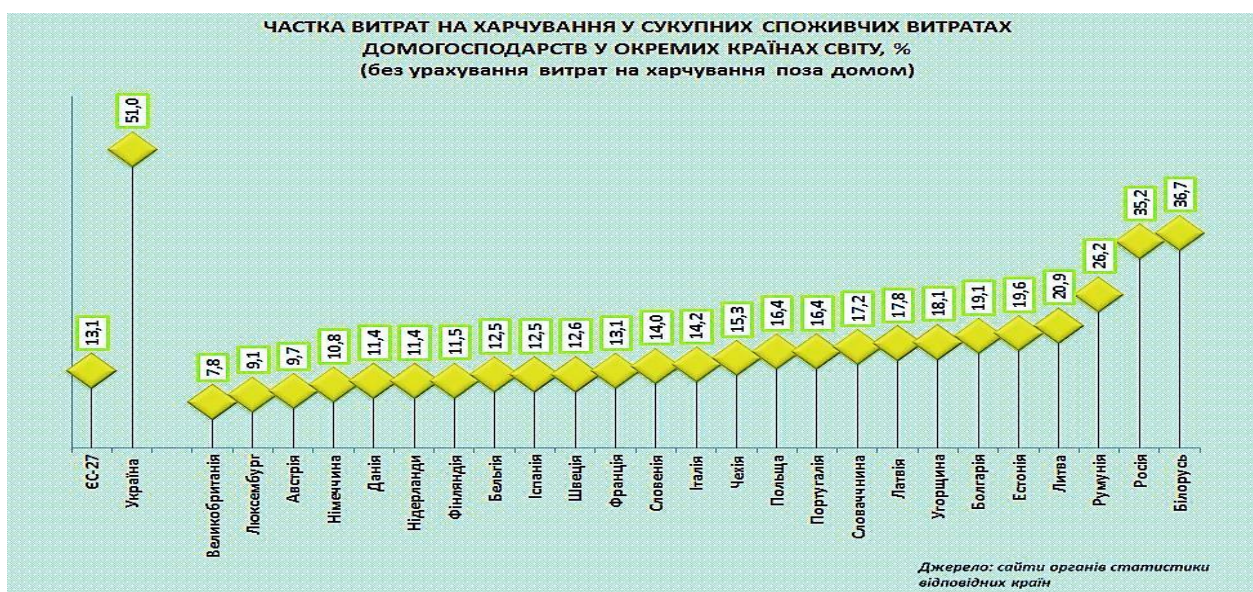


Рис. 1. Частка витрат на харчування у сукупних споживчих витратах в окремих країнах світу, %

Джерело: [28]

Основою парадигми продовольчої самозабезпеченості держави є аграрний бізнес, який в Україні володіє високим потенціалом конкурентоспроможності на світовому ринку та може стати драйвером покращення ситуації, що підтверджують статистичні дані. Саме за таким індикатором в авангарді, за аналізом експертів, є олія – 1368 %. У динаміці спостерігаємо зростання забезпеченості зерном, як одного із головних ресурсів, який є гарантом продовольчої безпеки країн – до 341 %, що пояснює високий рівень споживання населенням хліба і хлібопродуктів. Деякі продовольчі групи аналогічно демонструють виробництво вище достатньої кількості: яйця – 126 %, цукор – 115 %, м'ясо – 111 % [29].

Систематизація результатів аналізу оцінки продовольчої безпеки України в порівняльному аспекті за методологією FAO, GFSI та вітчизняною, дає підстави зробити такі висновки:

1. В Україні основними загрозами продовольчій безпеці є незбалансоване споживання продуктів харчування, а саме: недоїдання за такими групами продовольства, як м'ясо, молоко та риба. У ситуації, коли харчування є достатнім за калорійністю, але воно не збалансоване за основними елементами з точки зору його структури, призводить до негативного впливу на показники середньої тривалості життя населення, його здоров'я, фізичної працездатності, зростанню хвороб, адаптації до сучасного способу життя.

2. Моніторинг показників раціону харчування за рахунок власного виробництва свідчить про те, що у порівнянні із індикаторами розвинутих країн, наша держава найбільш суттєво поступається за якістю харчування, продуктовий набір не забезпечує баланс макро- та мікроелементів, що життєво необхідні людині.

3. Оцінка показників продовольчої незалежності та самозабезпечення засвідчує парадоксальну ситуацію – при визначальних конкурентних перевагах, а саме: досить високому, у порівнянні з іншими країнами, обсягу виробництва продовольства у грошовому еквіваленті на одну особу, значному земельному потенціалі та самодостатності власного виробництва базових продуктів харчування, держава не гарантує населенню споживання життєво важливих харчових продуктів на належному рівні.

4. Однією з основних причин погіршення ситуації є низька купівельна спроможність населення. Забезпечити продовольчу безпеку на достатньому рівні для якісного і повноцінного харчування населення заважає висока диференціація рівня життя населення за соціальними групами й економічна недоступність продовольства через невисокі та нестабільні доходи населення, зростання споживчих цін на продовольчі товари швидшими темпами, ніж доходи. Поляризація доходів населення знижує стимули до праці, свідчить про негативні структурні трансформації у споживанні значної кількості сімей та, відповідно, загострює соціально-економічні протиріччя.

4. Існує певна неузгодженість критеріїв та індикаторів в нормативно-правових документах держави (законопроект налічує три критерії із 8 індикаторів, а методика – чотири критерії із 7 індикаторів). Лише індикатор економічної доступності харчових продуктів включено в обидва переліки. Відсутній єдиний спеціалізований документ, в якому на законодавчому рівні чітко би визначалися мета, принципи та шляхи забезпечення продовольчої безпеки.

5. На державному рівні розроблено низку нормативно-правових документів і методичних рекомендацій, серед яких: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» (2013), Закон України «Про дитяче харчування» (2019), відповідні структури здійснюють аналіз стану наповнення регіональних запасів продовольства, розробляють баланси попиту і пропозицій основних видів сільськогосподарської продукції та продовольства. Поряд із цим Проект Закону України «Про продовольчу безпеку» (2011 р.) ще не прийнятий на урядовому рівні, а в Законі України «Про національну безпеку України» (2018 р.) – відсутня змістова категорія, яку досліджуємо. А Стратегія національної безпеки України (2015 р.) серед окреслених у переліку дев'яти загроз, не містить трактування «продовольча безпека». Отже, мова йде про створення єдиного законодавчого акту, що чітко, науково обґрунтовано, в правовому полі визначав би мету, принципи та регулював діяльність держави у сфері продовольчої безпеки.

6. Дослідження наукових надбань щодо визначення набору індикаторів вказує на їх недостатність та суб'єктивність, оскільки не враховуються чинники, що відображають ефективність виробництва продовольства. Тому доцільним, на думку деяких фахівців, є включати в систему стан продовольчого та ресурсного потенціалу сфер АПК, обсяги і структуру експортно-імпорتنих операцій продовольчих товарів, які характеризують міжрегіональний аспект відтворення, визначати граничні рівні кожного із індикаторів, а також моніторити ризики [30, с. 44; 31, с. 144].

Досліджені індикатори стану продовольчої системи України свідчать про потребу зміни компонентів, параметрів, індикаторів, економічних зв'язків, оскільки за багатьма показниками наша держава поступається європейським країнам і, відповідно, висвітлені результати потребують додаткового імпульсу для підвищення ефективності продовольчої системи. В системі гарантування продовольчої безпеки, очевидним є напрацювання наукових підходів до розроблення збалансованих показників, спроможних діагностувати слабкі сторони і загрози, їх коригувати, залежно від ймовірності появи. Також постає необхідність здійснення моніторингу та прогнозування ринку продовольства, аналізу впровадження запропонованих ідей. Система індикаторів продовольчої безпеки повинна задовольняти таким основним вимогам: повнота та точність вихідних даних, їх науковість та порівнянність.

Беручи до уваги вищевикладене, необхідно відзначити, що продовольство постійно виступає необхідною та безальтернативною частиною життєвих засобів. Низький рівень продовольчої безпеки в міжнародному рейтингу є певним індикатором її «системних вад». Законодавчі документи країни із даного питання вказують на відсутність бачення головної, на нашу думку, мети продовольчої безпеки – здоров'я нації. Внаслідок чого у власній методиці без належної уваги залишаються показники безпеки харчування (народження дітей із дефіцитом ваги, показник кількості передчасно народжуваних дітей з критично малою

вагою та іншими відхиленнями, викликаними незбалансованим або недостатнім харчуванням батьків, відхилення ваги та зросту людини від вікової норми), а також показники, які відображають стан медичного обслуговування, санітарні умови, розповсюдження інформації в галузі здорового харчування. Сучасна світова індустрія харчування зорієнтована на зміну моделей харчування: виробництво поживних харчових продуктів з покращеними функціональними і лікувальними якостями, врахування дієтичних та низькокалорійних запитів, підвищення обізнаності населення в питаннях здорового харчування, виключення екологічно небезпечних продуктів.

Академічний дискурс із даної проблематики засвідчує відсутність державницьких підходів і механізмів до обґрунтування стратегічних цілей та поетапного плану підвищення рівня забезпечення продовольчої безпеки. Оцінюючи перспективи, слід враховувати її багатоцільовий характер, і тому дослідження повинно спиратися на аналіз багатофакторних суспільних процесів та залежно від функціонування всіх компонент, насамперед – економіки здоров'я.

Перелік використаних джерел

1. Food security (FAO). URL: http://www.fao.org/fileadmin/templates/faoitally/documents/pdf/pdf_Food_Security_Cocept_Note.pdf
2. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24.06.2004 № 1877-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15?find=1&text=продовольча+безпека#Text>.
3. Про затвердження методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13?find=1&text=продовольча+безпека#Text>
4. Кундеева Г. О. Забезпечення продовольчої безпеки за еко-соціо-економічною моделлю суспільного розвитку : дис. ... докт. екон. наук : 08.00.03. Київ, 2019. 543 с.
5. Манзій І. Б. Продовольча безпека: структура, принципи, реальність загроз. *Вісник Сумського нац. аграрного ун-ту*. 2008. Вип. 8/1 (31). С. 27–31.
6. Горняк О. В., Салюк-Кравченко О. О. Оцінка продовольчої безпеки держави на основі регіональних показників. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2016. Т. 21, Вип. 10. С. 17–21.
7. Урба С. І. Теоретико-методичні засади оцінки продовольчої безпеки держави. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. Вип. 25. Ч. 1. С. 106–111.
8. Пасхавер Б. Цінова конкурентність аграрного сектору. *Економіка України*. 2007. № 1. С. 78–88.
9. Скрипчук П. М., Хоменко А. Є. Концептуальні засади продовольчої безпеки національних економік. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2014. Вип. 119 (1). С. 96–106.
10. Гуменний В. Д., Кириченко С. Г., Шаловило С. Г., Музика П. М. Погляд на продовольчу безпеку України. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького*. 2012. Т. 14, № 3(4). С. 149–169.
11. Muro P., Mazziotta M. Towards a Food Insecurity Multidimensional Index (FIMI). URL : <http://www.fao.org/fileadmin/templates/ERP/uni/FIMI.pdf>.
12. Food and Agriculture Organization of the United Nations. FAOSTAT. Ukraine. URL: <http://www.fao.org/faostat/en/#country/230>.
13. European Food Safety Authority. URL: <http://www.efsa.europa.eu/>.
14. Global Food Security Index. The Economist's Intelligence Unit. URL: <https://foodsecurityindex.eiu.com/>.
15. FAO. Global Food Security Index. URL: <https://foodsecurityindex.eiu.com/Country/Details#Ukraine>.

16. Визначено рейтинг країн-лідерів за рівнем розораності земель в світі. SuperAgronom. 2019. URL: <https://superagronom.com/news/6385-viznacheno-reyting-krayin-lideriv-za-rivnem-rozoranosti-zemel-v-sviti>.
17. Деякі питання продовольчої безпеки: Постанова Кабінету Міністрів України від 5 грудня 2007 р. № 1379 (із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 1041 ([1041-2011-п](#)) від 12.10.2011). URL: №1379 <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-п>.
18. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення: Постанова Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2000 р. № 656 (із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ N780 ([780-2016-п](#)) від 11.10.2016). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/656-2000-%D0%BF>.
19. Мостова А. Д. Стратегічне забезпечення продовольчої безпеки України. Харків : Вид-во «Точка». 2019. 311 с.
20. Скидан О. В. Продовольча безпека як пріоритет аграрної політики: проблеми інституціоналізації. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2010. № 7. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=154>.
21. Продовольча безпека: сутність, стан та особливості забезпечення : монографія / керівник авт. кол. проф. І. В. Федулова. К. : Кондор-Видавництво, 2013. 468 с.
22. Шойко В. А. Сутнісна характеристика державного регулювання продовольчої безпеки. *Ефективна економіка*. 2017. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6202>.
23. Бабиш М. М. Індикатори продовольчої безпеки в Україні: тенденції розвитку. *Економіка АПК*. 2018. № 5. С. 41–50.
24. Стариченко Є. М. Теоретико-методичні засади формування критеріїв та показників оцінки продовольчої безпеки країни. *Економіка та держава*. 2018. № 6. С.113–118.
25. Залізнюк В. П. Оцінка індикаторів продовольчої безпеки України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 2. С. 128–133. DOI: [10.32702/2306-6814.2019.2.128](https://doi.org/10.32702/2306-6814.2019.2.128).
26. Прунцева Г. О. Методологічні засади оцінки системи продовольчої безпеки. *Економіка та держава*. 2020. № 6. С. 151–154. DOI: [10.32702/2306-6806.2020.6.151](https://doi.org/10.32702/2306-6806.2020.6.151).
27. Іртищева І. О., Рогатіна Л. П., Ільницька О. С. Продовольча безпека – важливий елемент економічної та національної безпеки. *Агросвіт*. 2020. №22. С. 3–8.
28. Експрес-огляд основних індикаторів продовольчої безпеки в Україні у 2019 році. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/ekspres-oglyad-osnovnyh-indykatoriv-prodovolchoyi-bezpeky-v-ukrayini-u-2019-roci>.
29. Інформаційно-аналітичний портал АПК України. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua>.
30. Власов В. І., Саблук В. П., Лисак М. А. Методичні підходи щодо оцінки продовольчої безпеки країни. *Економіка АПК*. 2009. № 8. С. 43–45.
31. Гринишин В. Є. Методологічні основи дослідження продовольчої безпеки країни. *Економіка та держава*. 2020. № 2. С. 141–146.

Бачинська Олена
кандидат економічних наук, викладач
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж
м. Кам'янець-Подільський, Україна

Olena Bachynska
Phd in Economics, teacher
Podilsky Special Educational and Rehabilitation
Socio-Economic College
Kamianets-Podilskiy, Ukraine

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА

QUALITY MANAGEMENT OF EDUCATIONAL SERVICES HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN A MARKET ENVIRONMENT

Конкурентоспроможність закладу вищої освіти (ЗВО) є головним показником ефективності його функціонування. Загострення конкурентної боротьби вимагає від ЗВО розробки механізмів посилення своїх позицій на освітньому ринку. Одним з інструментів забезпечення конкурентоспроможності ЗВО вважається високий рівень якості його освітніх послуг.

Значний внесок у розвиток теорії освітнього менеджменту зробили зарубіжні і вітчизняні вчені, серед яких Н. Верхоглядова, С. Домбровська, Л. Ішук, І. Каленюк, В. Куценко, С. Мамонтов, М. Матвіїв, С. Мельник, І. Новікова, Т. Оболенська, Р. Патора, Т. Поствейт, В. Сафонова, С. Семенюк, А. Тайджман, О. Тимошенко, Н. Чухрай, Л. Яковенко та ін. Деякі аспекти якості роботи та конкурентоспроможності ВНЗ вивчали українські вчені, зокрема: В. Заболотний, К. Корсак, А. Ломоносов, О. Мещанінов, Т. Решетілова. Однак, в умовах мінливого ринкового середовища, дане питання вимагає постійного дослідження і напрацювання механізму його регулювання.

Зробивши невеликий екскурс в історію розвитку вітчизняної системи вищої освіти ХХ ст. можемо прослідкувати повну централізацію управління системою освіти в СРСР, яка визначала квоти набору студентів по всіх профілях і спеціальностях, планувала створення нових ЗВО, розширення окремих профілів у діючих навчальних закладах тощо. Кожне рішення вищого керівництва про прискорений розвиток тої чи іншої галузі народного господарства зумовлювало швидке створення нових ЗВО або розширення старих, застосування пільг для бажаючих вступити на нові спеціальності і працювати в певному районі країни.

Існували єдині для всього СРСР норми площі (у метрах квадратних) аудиторій та інших приміщень, які припадали на одного студента даного типу ЗВО, а чисельність студентів визначала і кількість викладачів певної кваліфікації.

Позитивною стороною такого планування була відсутність перевантаження навчального закладу студентами, підтримка необхідного рівня матеріального забезпечення навчального процесу, гарантування зайнятості випускників тощо.

В усіх ЗВО СРСР певного типу застосовувались однакові навчальні плани стандартної тривалості (5 років) з виділенням певного відсотка часу на загальноосвітні (історія Комуністичної партії СРСР, марксистська філософія ін.), допоміжні (іноземна мова ін.), спеціальні (курси професійної підготовки) дисципліни, крім того на всі види практики, виконання курсових робіт, підготовку і захист дипломних робіт.

Типові для всього СРСР навчальні програми з окремих дисциплін створювались у провідних ЗВО країни групами представників ЗВО та інституту Академії Наук СРСР. Ці програми тиражувались для всієї країни, проте вищі школи могли їх дещо адаптувати з урахуванням специфіки діяльності. Стандартизації підлягали не тільки навчальні програми, а й підручники [7, с. 37-40].

У наш час якісна освіта є одним з індикаторів високої якості життя, інструментом соціальної і культурної злагоди, економічного зростання та декларується як на державному, так і на міжнародному рівнях. Відповідальність за якість освіти лежить, в першу чергу, на кожному окремому навчальному закладі. Головними завданнями освіти у світлі сьогодення виступають якість, затребуваність, доступність (рис. 1.).

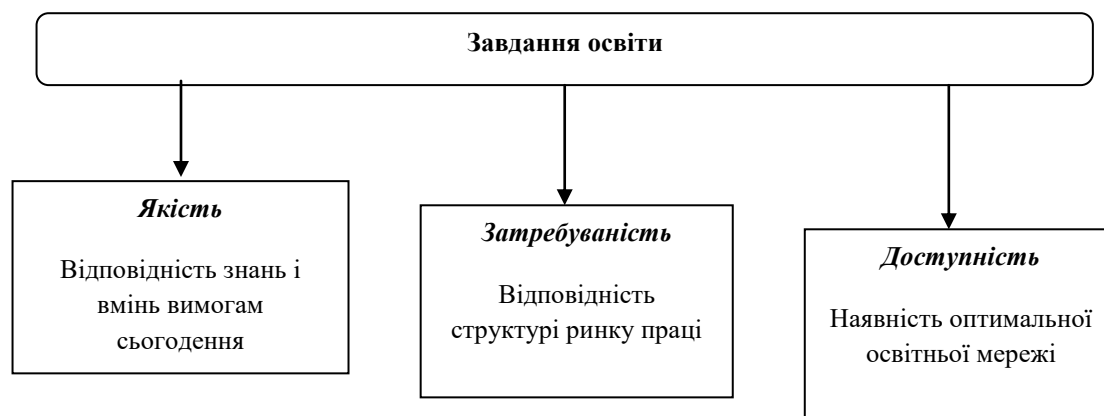


Рис. 1. Завдання освіти

Джерело: розроблено автором

Структура вищої освіти України розбудована відповідно до структури освіти розвинених країн світу, яка визначена ЮНЕСКО, ООН та іншими міжнародними організаціями. Вища освіта є складовою системи освіти України, що визначена Законом України "Про освіту". Вона забезпечує фундаментальну наукову, професійну та практичну підготовку за такими освітньо-кваліфікаційними рівнями: молодший бакалавр, бакалавр, магістр, доктор філософії і доктор наук.

Російські науковці М. Дев'яткіна і Т. Мірошникова запорукою ефективною діяльності ЗВО називають правильно визначені:

1) *місію навчального закладу* – формування самої сутності існування ЗВО, яку повинні знати і підтримувати усі співробітники; концентрацію уваги на діях, що органічно вписуються у його місію, і витратою ресурсів лише на ці дії;

2) *мету* – бачення перспективи, чітко сформульованої як бажаний стан, якого можна досягнути в певний момент; усвідомлення та розуміння мети усіма співробітниками, що мобілізує енергію і створює високий моральний дух.

Місія ЗВО полягає в організації освітнього процесу спрямованого на:

- підготовку фахівців нового типу;
- підтримку розвитку вітчизняної освіти;
- створення нових переваг вищої освіти та підвищення її конкурентоспроможності.

Не менш важливе значення має *здатність та прагнення до навчання* – обмін знаннями, досвідом, організація навчання для співробітників усіх рівнів та профілів; висока оцінка ідей і пропозицій, що надходять від колективу, мотивація розвитку і професійної компетентності [3, с. 79-80].

У широкому сенсі якість освіти розуміють як збалансовану відповідність процесу, результату і самої освітньої системи меті, потребам і стандартам освіти [13].

У філософському словнику категорія якості трактується як істотна визначеність, завдяки якій розглянутий об'єкт (у нашому дослідженні – освітня послуга) є саме цим, а не іншим об'єктом, а його складові елементи характеризують специфіку, що дозволяє

виокремлювати один об'єкт серед інших (за наявності певних якостей, рівня їх сформованості) [16, с. 225].

У працях вчених-філософів, якість освіти – це синтезатор усіх сучасних проблем розвитку освіти в державі і одночасно індикатор якості освітньої політики і реформ освіти за останні роки [9, с. 128].

Відповідно до міжнародного стандарту, що регламентує поняття якості продукції та послуг, під якістю освіти розуміють сукупність властивостей і характеристик освітнього процесу, які надають їм здатності задовольняти освітні потреби споживачів освітніх послуг [17].

У Всесвітній декларації з вищої освіти, прийнятій на Міжнародній конференції з вищої освіти в листопаді 1998 року, зазначено, що якість вищої освіти – це багатовимірне поняття, яке охоплює всі аспекти діяльності вищого навчального закладу: навчальні та академічні програми, навчальну і дослідницьку роботу, професорсько-викладацький склад і студентів, навчальну базу і ресурси [8, с. 171].

Проблемі якості вищої освіти приділяється увага у багатьох працях. Усіх їх можна розділити на три групи. У першій групі оцінюється якість підготовки спеціалістів, тобто аналізується наявність методики оцінювання якості підготовки випускників навчальних закладів як кінцевого продукту навчального процесу. У другій групі розглядаються механізми формування системи управління якістю освітніх послуг у ЗВО. У третій – аналізуються системи оцінювання якості вищої освіти у різних країнах.

Л.А. Сподін вважає, що якість освіти обумовлює рівень інтелектуального потенціалу будь-якої держави, стає однією з найважливіших передумов її економічної та політичної самостійності, запорукою конкурентоспроможності на світовій арені. В усьому світі зростає увага до якості та стандартів вищої освіти, що пояснюється її швидким розвитком і водночас – підвищенням вартості освітніх послуг для держави і людей. Знання сьогодні – це джерело конкурентної переваги, тому уряди більшості держав повною мірою усвідомлюють усю важливість забезпечення своїх громадян якісною освітою. Україна, базуючись на загальноєвропейських та світових підходах до розбудови освітнього сектору, також надає важливого значення цьому питанню. Проблема забезпечення високої якості освіти визнається головним чинником розвитку України на державному рівні [14, с. 143].

В. Максимова пропонує визначати якість освіти як сукупність взаємопов'язаних властивостей об'єкта, тобто ієрархію властивостей, характеристик і показників стану того об'єкта, який підлягає аналізу й оцінці (рис. 2).

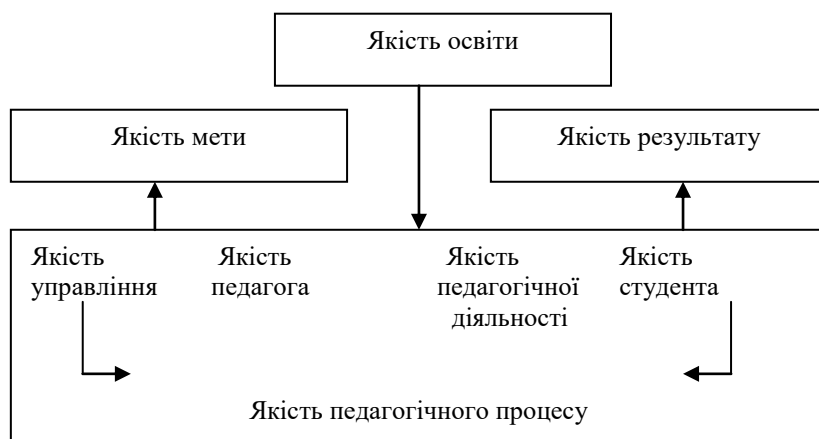


Рис. 2. Структура якості освіти за В. Максимовою

Джерело: [10, с. 31]

Ми вважаємо, що якість освіти – це соціальна категорія, яка визначає результати навчального процесу, їх відповідність вимогам і очікуванням стейкхолдерів в формуванні та розвитку особистих якостей і професійної компетентності особистості.

Л. Безтелесна виділяє три аспекти якості освітньої послуги:

- якість галузі (структури): організація роботи персоналу, кваліфікація працівників освіти, матеріально-технічне та інформаційне забезпечення освітнього процесу;
- якість процесу: дотримання стандартів освіти та вибір технології навчання;
- якість кінцевого результату: економічна та соціальна ефективність, працевлаштування випускників.

Зокрема, якість галузі (структури) освіти визначає якість умов та забезпечує формування попиту. Якість умов – траєкторія, що відповідає здібностям та інтересам студентів при обов'язковому виконанні державних освітніх стандартів. Якість освіти визначають і як процес, тривалістю необхідною для реалізації освітніх програм, що визначає якість результату. Якість останнього залежить від методик викладання, навчальної літератури і обладнання, які є товарами і впливають на формування якості процесу. Реалізація освіти як процесу впливає на формування пропозиції освітніх послуг на освітньому ринку [1, с. 225-228]. Механізм забезпечення якості вищої освіти зображений на рисунку 3.

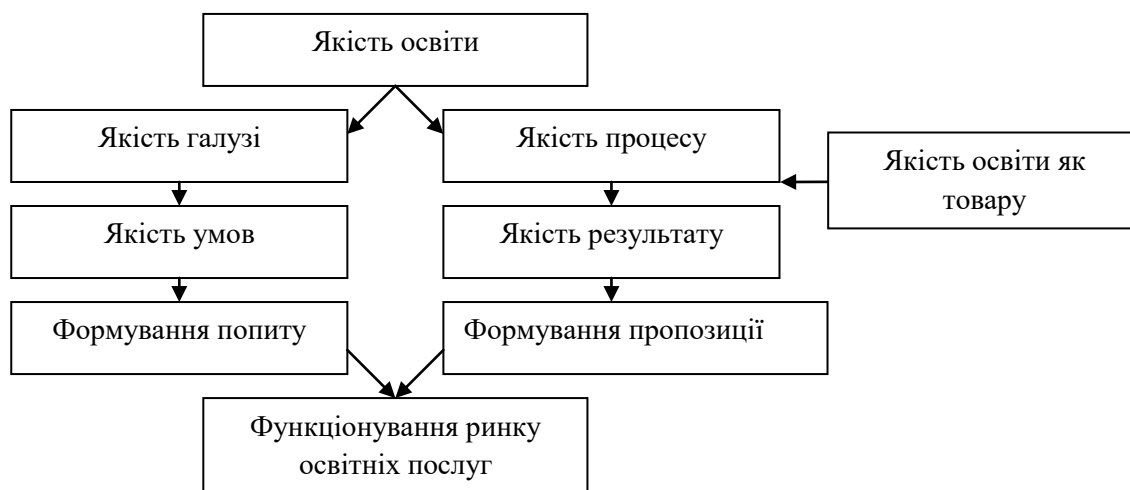


Рис 3. Механізм забезпечення якості вищої освіти

Джерело: [1, с. 225-228]

Для оцінки якості освіти використовують внутрішні і зовнішні механізми. До *внутрішніх механізмів* відносять:

- використання різних методів самооцінки в межах діяльності ЗВО;
- залучення студентів до процесу оцінки якості освітніх послуг, які надає ЗВО;
- створення у ЗВО відділів внутрішньої якості.

До *зовнішніх механізмів* оцінки якості освіти пропонується відносити:

- проходження процедури акредитації (у тому числі і в міжнародних організаціях);
- залучення роботодавців і батьків студентів до оцінки якості освітніх послуг [5].

Слід також зазначити, що в міжнародній практиці можна виокремити такі основні підходи до оцінки якості вищої освіти. Розглянемо основні характеристики виділених міжнародних підходів до якості вищої освіти.

1. Традиційний підхід означає, що забезпечення якості освіти ототожнюється з престижністю ЗВО. Якщо освіта є якісною, то це сприяє престижності ЗВО, а випускники такого закладу займають вигідні позиції на ринку праці.

2. Науковий підхід до якості освіти заснований на відповідності рівня отриманої освіти стандартам.

3. Маркетинговий підхід припускає, що якісною може вважатись лише така освіта, якою задоволений клієнт, що отримує освітні послуги.

4. Основною характерною особливістю споживчого підходу є визначення якості освіти самим споживачем, виконання бажань споживача ЗВО. За цих умов ЗВО отримує відповідні гроші за надання освітніх послуг і прагне вивчати інтереси та запити їх споживачів.

5. Демократичний підхід до якості освіти означає, що діяльність ЗВО спрямована на користь суспільству, тому регіону де він знаходиться [6].

Стандарти ESG ґрунтуються на чотирьох принципах: ЗВО несуть відповідальність за якість надання освітніх послуг; забезпечення якості сприяє розвитку культури у сфері якості та відповідає різноманітності систем вищої освіти, ЗВО, програм та здобувачів освіти; забезпечення якості враховує потреби та очікування здобувачів освіти, усіх інших зацікавлених сторін. ESG складаються з трьох частин, які стосуються внутрішнього забезпечення якості, зовнішнього забезпечення якості і агентства забезпечення якості. Вимоги трьох частин формують основу Європейських рамок забезпечення якості [15].

Сьогодні в основу більшості моделей управління якістю освіти і науки, що використовуються українськими і зарубіжними ЗВО, покладено метод оцінювання, який ґрунтується на статистичній обробці досягнутих результатів. Однак ці моделі не дають достовірної інформації про відповідність якості освітніх послуг ЗВО існуючим державним і міжнародним стандартам. Тому необхідним є перехід на моделі, побудовані на основі системного підходу. Європейські моделі оцінки якості вищої освіти переважно поділяють такі світові концептуальні підходи:

- 1) утвердження пріоритету оцінки «споживача» над оцінкою «виробника»;
- 2) комплексний розгляд проблеми якості через створення ключових елементів (освітніх стандартів, оцінки досягнень незалежними організаціями, автономії освітніх закладів та ін.);
- 3) розуміння можливостей більш об'єктивної оцінки якості освіти лише з плинном певного версифікаційного часу;
- 4) визначення рейтингу вищих навчальних закладів переважно за такими основними параметрами, як репутація в суспільстві, вступний конкурс, науковий потенціал професорсько-викладацького складу (у тому числі кількість Нобелівських лауреатів), фінансові ресурси закладу, задоволеність студентів якістю та організацією навчального процесу, задоволеність роботодавців якістю підготовки фахівців;
- 5) повага до відмінностей між різними національними системами, а також до індивідуальних конкурентних переваг з оцінюванням закладу в цілому;
- 6) поєднання внутрішньої і зовнішньої оцінки;
- 7) використання оцінки як засобу звітності та як засобу сприяння розвитку навчального закладу;
- 8) використання багаторівневого системного моделювання при плануванні досліджень з якості освіти;
- 9) широке розуміння освітніх досягнень (досягнення з предмета, динаміка освітніх досягнень, відношення до навчальних предметів; ключові міжпредметні компетентності; задоволеність освітою; подальша освіта і кар'єра);
- 10) проведення моніторингу якості на національному та міжнародному рівнях як основи для прийняття управлінських рішень;
- 11) розуміння, що якість університетської освіти не піддається абсолютному та однозначному вимірюванню, оскільки таке вимірювання має включати наявний рівень соціально-економічного розвитку країни, реальні доходи, обсяги споживання матеріальних і духовних благ та послуг, а також різні рівні розвитку потреб людини;
- 12) тенденція до використання єдиної термінології, що сприяє покращенню міжнародної комунікації як між національними системами вищої освіти, так і між різноманітними освітніми профілями (програмами підготовки) [2; 11].

Системний процес управління якістю освіти, базується на вимогах міжнародних стандартів ISO 9000:2000, дозволить ЗВО:

- суттєво покращити та оптимізувати свою бізнесову діяльність і підвищити результативність і ефективність роботи;
- досягти і стабільно підтримувати високу якість своїх послуг для задоволення потреб і вимог споживачів;
- збільшувати задоволеність споживачів;
- досягти впевненості, що очікуваної якості досягнуто і вона постійно підтримується;
- забезпечити докази для споживачів та потенційних споживачів стосовно того, що ЗВО здатний зробити для них;
- відкрити нові можливості або зберегти вже завойовані сегменти ринку послуг у сфері вищої освіти;
- отримати визнання з боку замовників через процедуру сертифікації;
- брати участь у тендерах, у тому числі міжнародних, щодо надання освітянських послуг на вигідних умовах [4].

Ефективність системи управління якістю оцінюється, перш за все, абітурієнтами, які обирають навчальний заклад та довіряють йому і покладають надії на своє становлення в суспільстві за допомогою знань отриманих в навчальному закладі. Тому, бачиться, що система оцінки якості освіти має містити ще й оцінювання досягнутих результатів навчання з боку випускників, яке надасть змогу своєчасно реагувати на потреби безпосередніх споживачів цих освітніх послуг і корегувати освітню діяльність та реалізувати студентоцентрикований підхід при побудові навчального процесу [12]. На нашу думку, процес забезпечення якості освітніх послуг вищої школи повинен включати кілька етапів (рис. 4).

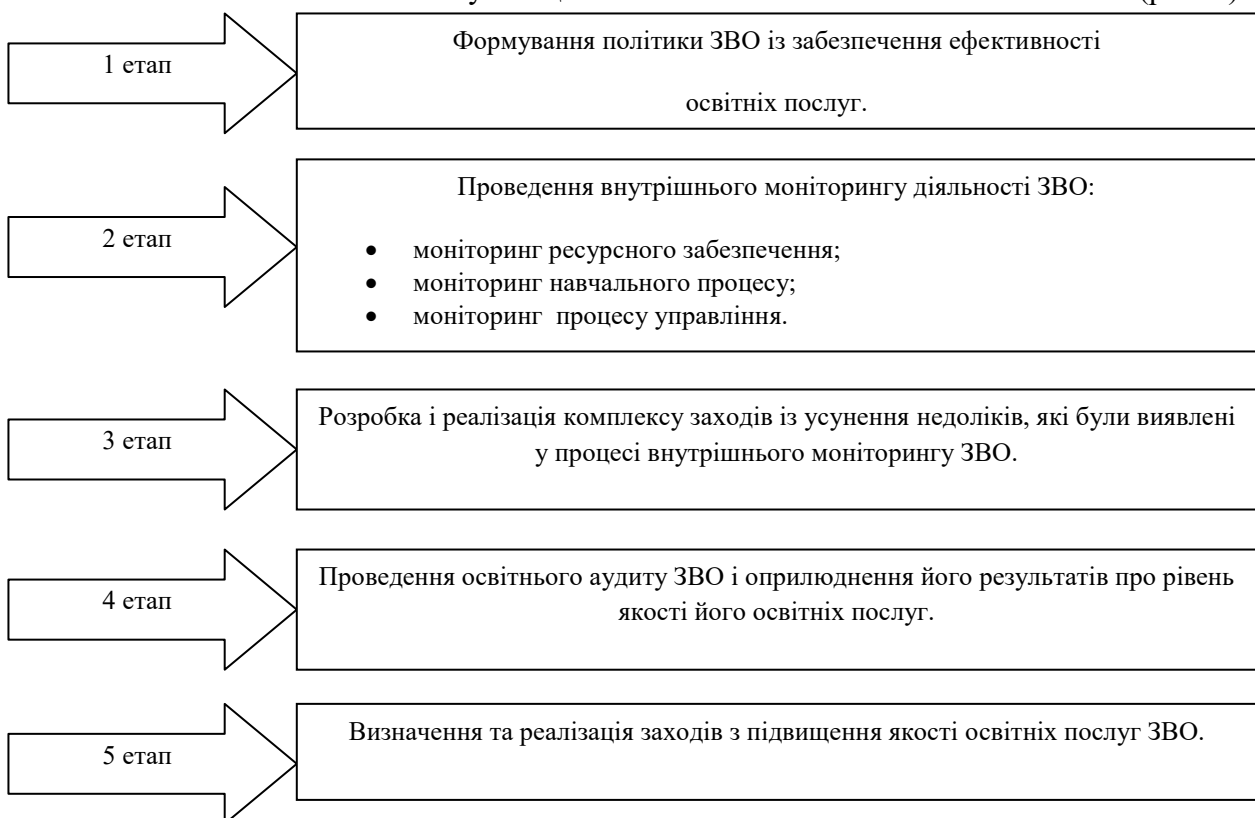


Рис. 4. Етапи забезпечення якості освітніх послуг ЗВО

Джерело: розроблено автором

На першому етапі визначаються основні напрямки політики ЗВО щодо забезпечення якості послуг. Для цього: визначаються стратегічні напрямки діяльності освітньої установи в забезпеченні відповідності підготовки фахівців стандартам вищої освіти; проводиться опис організаційних принципів та структури системи забезпечення якості на інституційному рівні;

визначаються рівні відповідальності структурних підрозділів за реалізацію заходів із досягнення належної якості; розробляється механізм моніторингу ЗВО.

На етапі внутрішнього моніторингу діяльності ЗВО проводимо: аналіз відповідності ресурсного забезпечення існуючим нормативним вимогам; моніторинг успішності і досягнень студентів та даємо оцінку ефективності реалізації навчальних програм; оцінку результативності управлінських рішень на всіх етапах процесу надання освітніх послуг.

На третьому етапі розробляється і реалізується комплекс заходів із проблемних питань і усунення недоліків, які були виявлені у процесі внутрішнього моніторингу ЗВО.

Важливим етапом у структурі забезпечення належного рівня якості освітніх послуг є освітній аудит. В загальному аудит – це незалежна перевірка з метою висловлення думки про достовірність. Освітній аудит у сфері вищої освіти можна трактувати як процедуру проведення незалежними акредитованими експертами перевірки та оцінювання діяльності ЗВО, зокрема, досягнення заявленого ним рівня якості освітніх послуг та його відповідність освітнім стандартам. Результати зовнішнього аудиту можуть використовуватись незалежними рейтинговими агентствами, органами управління вищою освітою під час акредитації ЗВО, суспільно-громадськими організаціями при оцінці якості вищої освіти тощо.

На основі сукупності отриманої інформації визначаються та реалізуються заходи з підвищення рівня якості освітніх послуг ЗВО. Якість освіти досягається шляхом виконанням вимог до рівня підготовки абітурієнтів, до ресурсного забезпечення навчального процесу, до планування та організація навчально-виховного процесу, до науково-дослідної діяльності викладачів і студентів, до підсумкової державної атестації бакалавр, що відображається у ряді етапів підготовки фахівців (рис. 5).

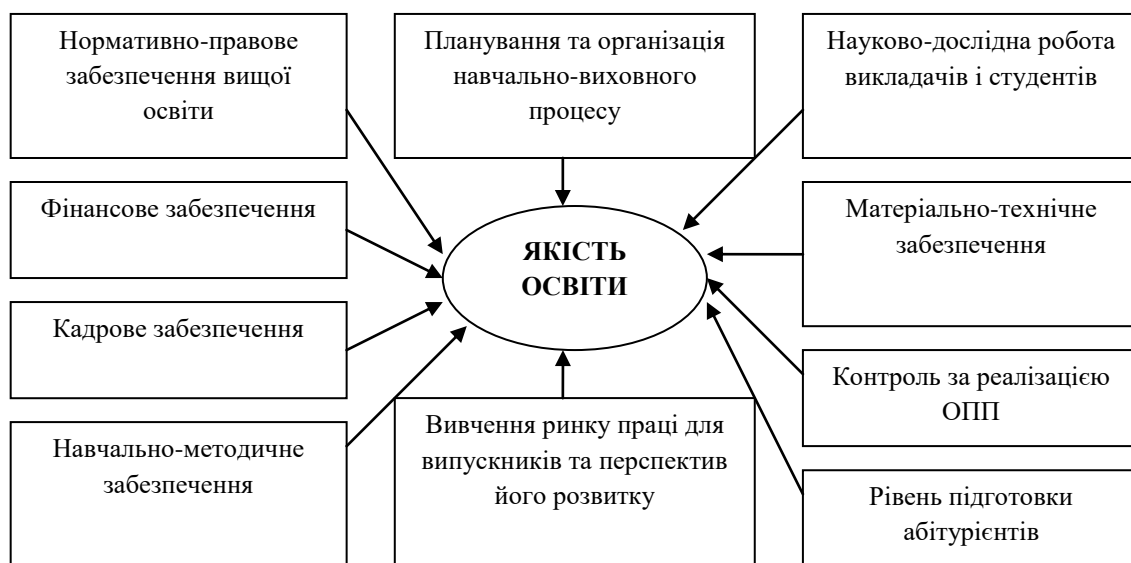


Рис. 5. Етапи, на яких забезпечується якість підготовки фахівців з вищою освітою

Ми вважаємо, що контроль за якістю вищої освіти повинен здійснюватись на всіх трьох рівнях: на рівні конкретного ВНЗ, на державному і міжнародному рівнях (рис. 6).

Якості освіти як галузі сприяють доступність, стандартизація і безперервність. Безперервність освіти передбачає створення можливостей для навчання особи протягом всього життя [1]. Доступність освіти визначається фізичною доступністю навчальних закладів і фінансовою доступністю освітніх послуг. Фізична доступність забезпечується чисельністю нових чи перепрофільованих закладів освіти, відкриттям філій і представництв у регіонах, що дозволить залучити більшу кількість студентів.

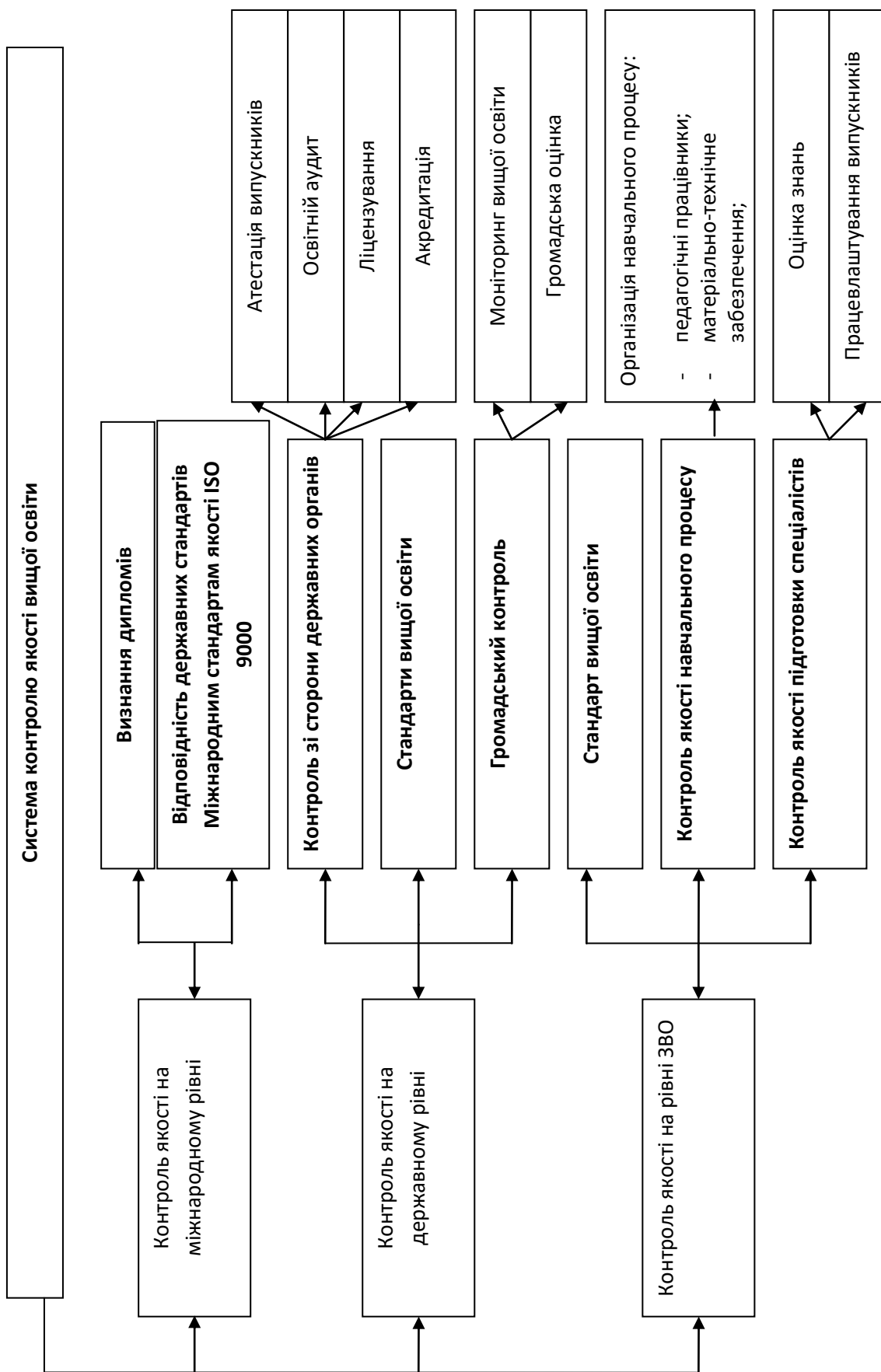


Рис. 6. Рівні контролю за якістю вищої освіти.

Джерело: розроблено автором

Отже, якість освітніх послуг – це соціальна категорія, яка визначає результати навчального процесу, їх відповідність вимогам і очікуванням стейкхолдерів, впливає на формування та розвиток особистих якостей і професійної компетентності особистості. Досягти високого рівня якості освітніх послуг можна шляхом виконання вимог до: рівня шкільної освіти, ресурсного забезпечення ВНЗ, планування та організація навчально-виховного процесу, науково-дослідної діяльності викладачів і студентів, підсумкової державної атестації випускників, а також дослідження потреб ринку праці та перспектив його розвитку.

Перелік використаних джерел:

1. Безтелесна Л.І. Ринкові механізми управління людським розвитком : монографія. Рівне : Ред.-вид. центр НУВГП, 2006. 310 с.
2. Болотов В.А. О построении общероссийской системы оценки качества образования. *Вопросы образования*. 2005. № 1. С. 5-10.
3. Девяткина М.А. Инновационная политика высшего учебного заведения / Под ред. Р.Н. Федосовой. М. : ЗАО «Экономика», 2006. 178 с.
4. Деякі аспекти впровадження систем менеджменту якості освіти у вузах. URL : <http://www.management.com.ua/be/be024.html> (дата звернення: 20.03.2021 р.)
5. Доброскок І. Моніторинг якості вищої освіти: дефінітивний аналіз. *Гуманітарний вісник Переяслав-Хмельницького держ. пед. ун-т ім. Г. Сковороди*. Переяслав-Хмельницький, 2008. Вип. 16. С. 50-57.
6. Касьянова О.М. Моніторинг в управлінні навчальним закладом / О.М. Касьянова, Т.Б. Волобуєва // Управлінський супровід моніторингу якості освіти. Харків : Видавнича група «Основа», 2004. 96 с.
7. Корсак К. Проблеми якості вищої освіти : монографія. К. : Педагогічна думка, 2007. 231 с.
8. Кремень В.Г. Вища освіта і Болонський процес : навч. посібник / За ред. В.Г. Кременя. Тернопіль : Навчальна книга - Богдан, 2004. 384 с.
9. Лукіна Т.О. Сутність категорії якості освіти в умовах реформування освітньої галузі. *Зб. наук. праць НАДУ при Президентіві України*. К. : Наука, 2003. Вип. 2. С. 126-134.
10. Максимова В.Н. Акмеология: новое качество образования : книга для педагога. СПб. : Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2002. 99 с.
11. Мещанинов О.П. Сучасні моделі розвитку університетської освіти в Україні : монографія. Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2008. 460 с.
12. Перпері Л.М. Аспекти формування критеріїв оцінки якості освітніх послуг. *Вісник НТУ «ХП»*. 2017. № 44(1266). С. 162-166.
13. Субетто А.И. Проблема качества высшего образования в контексте глобальных и национальных проблем общественного развития. М. : ПАНИ, 2000. 122 с.
14. Сподін Л.А. Проблеми і шляхи забезпечення якості вищої освіти в Україні. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Гуманітарні студії*. 2014. Вип. 203(1). С. 143-150.
15. Стандарти і рекомендації щодо забезпечення якості в Європейському просторі вищої освіти (ESG). К.: ТОВ «ЦС», 2015. 32 с.
16. Философский словарь / Под. ред. И.Т. Фролова. М. : Политиздат, 1991. 559 с.
17. Education at a Glance. OECD Indicators. – Paris: OECD Centre for Educational Research and Innovation, 2001.

Dr. Anjali Sane
Assistant Professor
Associate Dean
MIT World Peace University
Pune, India

Dr. Jivan Biradar
Assistant Professor
School of Commerce
MIT World Peace University
Pune, India

HOW FAR IS INDIAN SOCIETY FROM DIGITAL PAYMENT SYSTEM?

1. Introduction:

The World is changing rapidly with the advancement of technology. All countries in the World are adopting advanced technology in all walks of the human life and in their day-to-day activities. The use of modern technology has become need of the current hour. The advancement in technology is giving many benefits to the nation in terms of minimizing cost of production and optimum utilization of scarce and precious natural resources. It is observed that governments of many countries are taking initiatives for less use of cash for all types of payment and are giving preference to digitization of the society to minimize cost of transactions and to improve welfare of the society.

There are various advantages of digitization of payment system to the society - decrease in transaction cost, increase in transparency and accountability of payment system are few of them. It also leads to increase in the creditworthiness of payment system among the stake holders. Against this backdrop, in this article, the authors have tried to analyze the current status of digitization in various sectors in the Indian economy.

2. Digital Payment Scenario at World Level:

The Global Payment Report-2021 published recently by Fidelity Information Services reveals the current status of digitization of payment at the global level as well as at the country level. It is observed from the report that the use of digital/ mobile wallet method in e-com payment has taken 44.5 per cent share, whereas it is forecasted that the share will increase up to 51.7 per cent by 2024 (table 1). And contrary to this, bank transfer and cash on delivery methods of e-com payment will decline in coming years. This shows the shift in the payment system at World level which is giving more opportunities for digitization of payment activities in the coming era.

Table 1: Share of e-com payment methods at World Level (%)

Sr. No.	Particulars	2020	2024*
1	Digital/Mobile Wallet	44.5	51.7
2	Credit Card	22.8	20.8
3	Debit Card	12.3	12.0
4	Bank Transfer	7.7	5.3
5	Cash on Delivery	3.3	1.7
6	Charge & Deferred Debit Card	3.3	1.6
7	Buy Now Pay Later	2.1	4.2
8	Direct Debit	1.2	1.0
9	Pre-Paid Card	1.1	0.5
10	PostPay	0.9	0.5
11	PrePay	0.4	0.2
12	Other	0.4	0.4
13	Total	100.00	100.00

Source: Global Payment Report, 2021 by Worldpay from FIS, Page No. 9

Note: *Forecasted; Numbers adjusted for rounding may impact totals.

The point of sale (POS) payment methods is also showing similar trends. At the World level, cash method of payment is at fourth position and digital/ mobile wallet, credit card and debit card are at first three positions respectively in 2020. This shows the dominance of uses of digital payment methods in the World. They have forecasted that; digital/ mobile wallet method of payment will increase from 25.7 per cent in 2020 to 33.4 per cent in 2024 (table 2).

Table 2: Share of Point of Sale (POS) payment methods at World Level (%)

Sr. No.	Particulars	2020	2024*
1	Digital/Mobile Wallet	25.7	33.4
2	Credit Card	22.4	22.8
3	Debit Card	22.3	22.4
4	Cash	20.5	12.7
5	POS Financing	3.5	3.3
6	Pre-Paid Card	3.4	3.2
7	Charged Card	2.2	2.3
8	Total	100.00	100.00

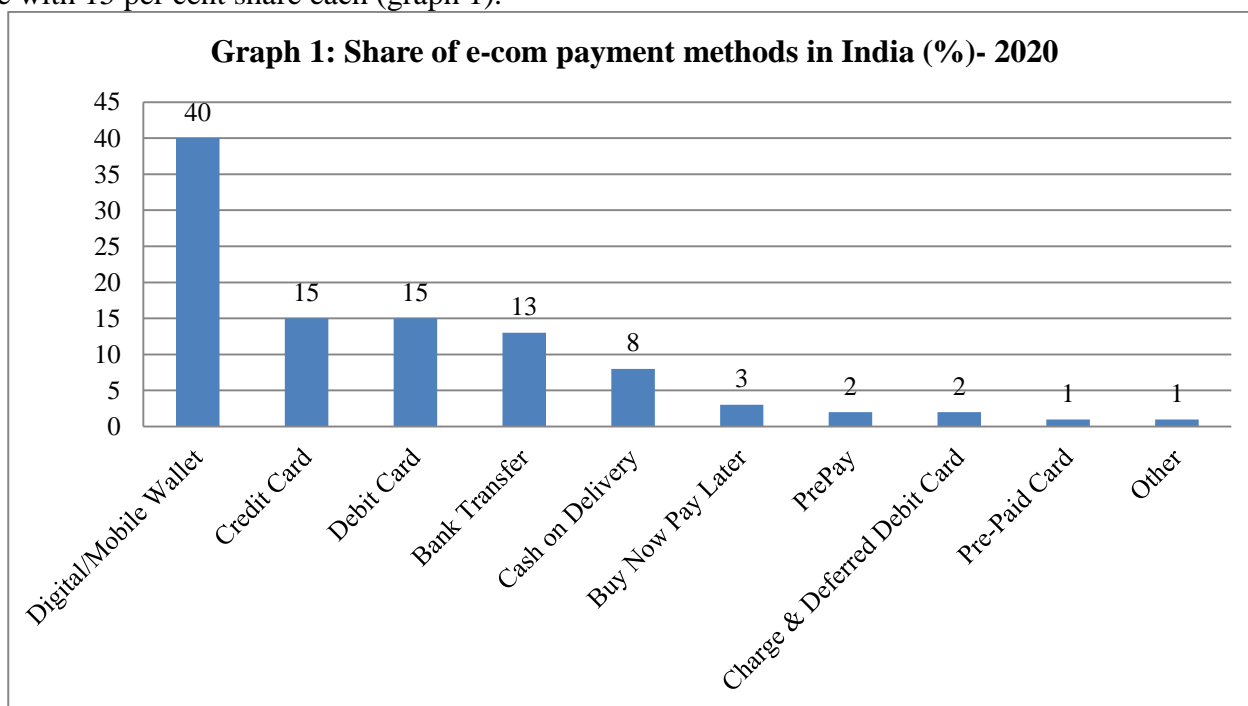
Source: Global Payment Report, 2021 by Worldpay from FIS, Page No. 9

Note: *Forecasted; Numbers adjusted for rounding may impact totals.

3. Digital Payment Scenario in India:

The Government of India (GoI) has taken various initiatives to promote use of digital payments in Indian Economy. In 2015, GoI has launched ‘Digital India’ scheme to deliver the Government’s services to all citizens in electronic mode by improved infrastructure and by increasing internet connectivity through the advanced technology. Under this scheme, GoI has made available various services through the online mode and this has given boost to digitization of payment system in the country.

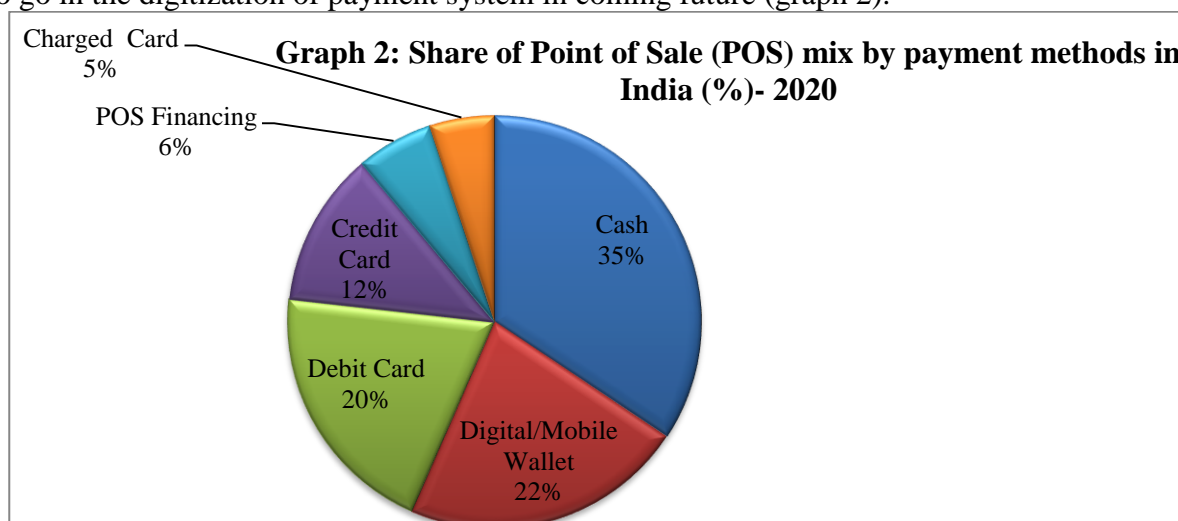
According to Fidelity Information Services (FIS) Global Payment Report-2021, in India, 40 per cent e-com payment is made using digital/ mobile wallet in 2020. The credit card and debit card are with 15 per cent share each (graph 1).



Source: Global Payment Report, 2021 by Worldpay from FIS, Page No. 79

Note: Numbers adjusted for rounding may impact totals.

But still it is observed that cash is the highest used method of payment in India. The share of cash is 35 per cent in POS payment method in 2020. So, considering this fact, India has a long way to go in the digitization of payment system in coming future (graph 2).



Source: Global Payment Report, 2021 by Worldpay from FIS, Page No. 79

Note: Numbers adjusted for rounding may impact totals.

4. Status of digitization in Indian Economy:

As an emerging economy, India is moving rapidly towards the digitization of various sectors in the last decade. The uses of digital payment system have many dimensions and determinants in all sectors. In the following section, we are going to discuss the current issues and opportunities of digitization in select sectors namely banking, infrastructure, travel and tourism, and education sector.

A. Banking:

Banking is the most important services in any economy in consideration of flow of funds from one section of the society to another section. Banking sector reforms in India have brought about many changes in the Indian banking services. Due to increase in the competition, banks started giving quality and valuable services to the customer. Banks started using modern technology to deliver the banking services. All types of banks in India have started giving e-banking services to their customer. The services included in e-banking are mobile banking, net banking, use of point of sales (POS), debit and credit card etc. The use of digital payment increased in Indian in last decade due to various initiatives of banks for providing e-banking services.

Table 5: Percentage Share of Adults (Age 15 years and above) Using Electronic Payments in India (2014)

Particulars	Used Debit card in past one year	Used Internet to pay bills or buy thing	Mobile account for any digital transaction
Total	10.67	1.23	2.35
Rural	6.67	0.31	1.24
Poorest (40%)	4.37	0.23	0.98
Richest (60%)	14.76	1.88	3.25
Female	3.25	0.38	1.17
Male	17.79	2.04	3.49

Source: Atul Sood, Ashapura Baruah-2017

The World Bank Global Findex Data Base-2014, shows the Percentage Share of Adults (Age 15 years and above) Using Electronic Payments in India in table 1. It shows that, there are

only 10.67 per cent adults who used debit card in past one year and only 6.67 per cent in rural area. Addition to this, there is huge inequality across the level of income groups and gender. After demonetization decision, GoI has taken many initiatives to increase digital mode of payment in the country to minimize the black money, counterfeit currency and terrorism problems in Indian economy. Moreover, among various ways of electronic payment in India, people are more friendly with debit card than internet and mobile. And, the growth rate of all transactions delivery channels has declined in 2018 (Table 6). This shows, there is a need of development of more customer friendly digital payment channels and minimization of uses cost.

Table 6: Transactions through Internet/Electronic Banking Delivery Channels

Type of internet/electronic channels	Year						
	2010	2014	Growth Rate in %	2017	Growth Rate in %	2018	Growth Rate in %
No of ATM deployed (In Actual Figure)	60,153	176,410	193.27	207,036	17.36	203,266	-1.82
No of POS deployed (In Actual Figure)	595,958	1,058,642	77.64	3,027,382	185.97	3,595,912	18.78
No of CREDIT CARDS issued (In Millions)	18.33	20.36	11.07	35.49	74.31	44.21	24.57
No of DEBIT CARDS issued (In Millions)	181.97	500.08	174.81	842.47	68.47	958.15	13.73

Source: Compiled from Bank wise ATM/POS/Card Statistics, Reserve Bank of India's website

B. Infrastructure:

Recently, GoI has announced the use of digital payment system in all toll collections center on every highway. This would increase efficiency of transportation in the country. It would also help to increase transparency in completing various infrastructure projects in various parts of the country.

However, nearly 70 per cent of population resides in rural area in India. This population requires good quality digital payment infrastructure, because the large share of population is away from formal banking system services. And, in uses of digital payment system, education and security issues of digital transaction are considered as prime obstacles. The number of internet users in India increased from 0.50 per cent in 2000 to 34.80 per cent in 2016, but still 65.17 per cent population are under the category of internet less (Non-Users) (Table 3), and this population is mostly in rural part of India.

Table 7: Internet Users in India

Year	Internet Users**	Penetration (% of Pop)	Total Population	Non-Users (Internet less)	% of Non-Users	1Y User Change %	1Y User Change
2016*	462,124,989	34.80%	1,326,801,576	864,676,587	65.17	30.50	108,010,242
2015*	354,114,747	27%	1,311,050,527	956,935,780	72.99	51.90	120,962,270
2014	233,152,478	18%	1,295,291,543	1,062,139,065	82.00	20.70	39,948,148
2013	193,204,330	15.10%	1,279,498,874	1,086,294,544	84.90	21.50	34,243,984
2012	158,960,346	12.60%	1,263,589,639	1,104,629,293	87.42	26.50	33,342,533
2011	125,617,813	10.10%	1,247,446,011	1,121,828,198	89.93	36.10	33,293,976
2010	92,323,838	7.50%	1,230,984,504	1,138,660,666	92.50	48.50	30,157,710
2009	62,166,128	5.10%	1,214,182,182	1,152,016,054	94.88	18.60	9,734,457
2008	52,431,671	4.40%	1,197,070,109	1,144,638,438	95.62	12.50	5,834,088
2007	46,597,582	4%	1,179,685,631	1,133,088,049	96.05	42.90	13,995,197
2006	32,602,386	2.80%	1,162,088,305	1,129,485,919	97.19	19.30	5,275,016

2005	27,327,370	2.40%	1,144,326,293	1,116,998,923	97.61	22.80	5,067,787
2004	22,259,583	2%	1,126,419,321	1,104,159,738	98.02	19.10	3,567,041
2003	18,692,542	1.70%	1,108,369,577	1,089,677,035	98.31	11.50	1,926,786
2002	16,765,756	1.50%	1,090,189,358	1,073,423,602	98.46	136.90	9,689,725
2001	7,076,031	0.70%	1,071,888,190	1,064,812,159	99.34	27.30	1,518,576
2000	5,557,455	0.50%	1,053,481,072	1,047,923,617	99.47	96.50	2,729,647

* estimate for July 1, 2016, ** Internet User = individual who can access the Internet at home, via any device type and connection.

Source: Internet Live Stats (www.InternetLiveStats.com)

The creation of good internet network services across the country is prerequisite of digitization of infrastructure in India. This would increase efficiency in uses of infrastructure services in India and it would help to improve the welfare of the masses in the society.

C. Travel and Tourism:

The travel and tourism industry is also changing firstly with the uses of modern technology in way of doing their business. The digital payment and internet boom in India has given many opportunities to this industry. If you wanted to book a flight back in the 1990s, it would have taken more than 80 minutes to manually to process the reservation of ticket, and the ticket would have cost more than today in real terms. In today's digital age where bookings are confirmed in a second using own smart phone mobile and an entire trip can be planned with a few taps of the finger, thanks to technology, travel and tourism today are more convenient, accessible and affordable than ever before.

D. Education:

The education sector has experienced tremendous changes in current Covid-19 pandemic with respect to use of technology for delivering online education all over the World. In India, online mode of learning was not easily accepted by the stakeholders; however, as the pandemic situation continued, all have shifted to using the online mode for delivery of teaching learning. Penetration of mobile network has made it possible to reach to the students even in remote rural areas for online learning.

Students are also taking benefit of online education in the form of MOOCs and webinars from renowned universities and institutes of higher education from across the globe and are able to do many courses from any education Institute or University in The World. This has opened a possibility of skill enhancement which was not envisioned by anybody just 2 years back also. Though there are many challenges in online mode such as network connectivity, lack of personalized attention, increasing screen time leading to concentration problems etc., it is now accepted that the digitization of society would create more opportunities in education sector in India.

5. Conclusion:

The World is changing rapidly with the use of advancement of technology. All countries in the World are adopting advanced technology in all walks of the human life and in their day-to-day activities. The use of modern technology has become the need of the current hour.

At the world level, there is increase in the use of digital mode of payment and it has been forecast that, it would increase in coming years. In India, cash is the king; but digitization is increasing rapidly. However, there are some challenges also like less penetration of internet in rural and remote area. Many sectors in Indian society are using digital mode in the way of doing business. This has increased the ranking of Indian economy in the Ease of doing business, but still there is a long way to go for the Indian economy.

References:

1. Atul Sood, Ashapura Baruah (2017), The New Moral Economy-Demonetization, Digitalization and India's Core Economic Problems, Economic & Political Weekly, Jan. 7, pp. 31-36.
2. Fidelity Information Services (2021), Global Payment Report-2021
3. Kumar Sharma, S. and Madhumohan Govindaluri, S. (2014), "Internet banking adoption in India", Journal of Indian Business Research, Vol. 6 No. 2, pp. 155-169.
4. Mohammad Abdul Hannan Mia and et al (2007), E-Banking: Evolution, Status and Prospect, The Cost and Management, Vol. 35, Number 1, January-February 2007, ISSN: 1817-5090, Institute of Cost and Management Accountants of Bangladesh.
5. RBI, (2001), Report on Internet Banking, Dept. of Economic Analysis and Policy Research, Mumbai (Chairman-Shri S.R.Mittal)
6. Reserve Bank of India, Database on Indian Economy-Variou Years, Mumbai, India
7. World Bank Group (2017), The Global Findex Database, 2017 Edition. Washington, DC: World Bank

РОЗДІЛ 2
РОЛЬ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УЧАСНИКІВ ГОСПОДАРСЬКИХ
ВІДНОСИН ТЕРИТОРІАЛЬНО-ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

УДК 339.13

Голда Надія

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри промислового маркетингу
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Піняк Ірина

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри промислового маркетингу
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Nadiia Golda

Docent, Associate Professor of the Department of Industrial Marketing
Ternopil Ivan Pulyui National Technical University
Ternopil, Ukraine

Iryna Pinyak

Docent, Associate Professor of the Department of Industrial Marketing
Ternopil Ivan Pulyui National Technical University
Ternopil, Ukraine

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА ФОРМУВАННЯ ЇХ
КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES AND FORMATION OF THEIR
COMPETITIVE ADVANTAGES

В результаті утвердження України як самостійної, незалежної держави були створені необхідні передумови для формування в країні національної економіки і органічного включення її у міжнародний економічний простір. Разом з тим, успішна перебудова національної економіки, як складової частини світового господарства, неможлива без радикальної трансформації всього суспільного життя країни на основі лібералізації і створення сприятливого інвестиційного клімату.

Все це потребує відповідної модифікації форм і методів конкуренції серед українських підприємств, які діють на ринку. Модифікація означає зміну, появу нових якостей у тому чи іншому явищі. У трансформаційний період, в якому знаходиться сучасна економіка України, відбуваються зміни у формах і методах конкуренції, які регулюються відповідними законодавчими актами. При цьому держава виступає на захист економічної конкуренції.

Конкуренція є найважливішим елементом ринкової економіки, що забезпечує її ефективне функціонування. У той же час, форми і методи конкурентної боротьби приймають самі різні відтінки, що найчастіше приводить до необхідності державного втручання і державного контролю над конкуренцією.

Питання конкурентоспроможності підприємства, підходи до класифікації конкурентних переваг і стратегій конкурентоспроможності підприємства висвітлюються у працях багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених: Ж.-Ж.Ламбена, М.Портера, Ф.Котлера,

Р.Уотермена, І.Ансоффа, Б.Карлофа, Р.Майлза, С.Сноу, Г.Пірсона, О.Вокера, Х.Бойда, Дж.Ляроша, Г.Л.Азоева.

Ринкова конкуренція в Україні не тільки досить інтенсивна, але й з кожним роком загострюється. Компанія повинна постійно порівнювати свої товари, ціни, канали розподілу, заходи з просування й рекламні кампанії з продукцією та маркетинговою політикою конкурентів і на основі цього визначати свої конкурентні переваги. Необхідно відмітити, що становлення ринкових відносин в Україні проходить на фоні кардинальних змін в суспільстві і пізнанні кожної людини.

Категорія конкуренції є найбільш відомою, але й найбільш неоднозначною у трактуванні [1;2;5].

Конкуренція – це суперництво між суб'єктами підприємницької діяльності, зацікавленими в досягненні однієї і тієї ж мети. Економічний смисл конкуренції полягає у суперництві між підприємцями за одержання найвищого прибутку.

Як і кожна економічна категорія, конкуренція має певні функції. Серед них виділяють [1]:

- Розширення підприємствами масштабів виробництва, підвищення продуктивності праці й за рахунок цього зниження витрат виробництва на одиницю продукції, а отже і ціни.
- Економії ресурсів (природних, матеріальних, трудових, фінансових).
- Впровадження досягнень науки і техніки у виробництво, що зумовлює зростання продуктивності праці.
- Поліпшення якості продукції й обслуговування (в тому числі післяпродажного) споживачів.
- Перерозподілу капіталу між галузями і вирівнювання норми прибутковості у різних сферах і галузях економіки.
- Створення умов для банкрутства підприємств, зростання на цій основі безробіття.
- Виникнення економічних криз.
- Посилення процесу диференціації товаровиробників, тобто забезпечення одних і збіднення інших.
- Монополізацію економіки.

Отже, конкуренція має як позитивні, так і негативні сторони. Їх співвідношення залежить від видів та форм конкуренції, впливу на неї регулюючої діяльності держави. Сутність конкуренції, в тому числі її функції, зазнає змін у процесі еволюції економічної системи.

Розробка стратегії конкуренції значною мірою означає вироблення широкого формулювання того, яким буде бізнес, якими повинні бути його цілі та яка політика є необхідною для їх досягнення.

Суттю формулювання стратегії конкуренції є взаємозв'язок компанії та її зовнішнього середовища. Структура галузі має істотний вплив на визначення правил конкурентної гри, а також потенційних стратегій фірми. Чинники за межами галузі мають переважно відносне значення; оскільки зовнішні фактори, як правило, впливають на всі фірми галузі, справа полягає в різних можливостях фірм пристосовуватися до цього впливу.

Інтенсивність конкуренції в галузі не є ані збігом обставин, ані невезінням. Швидше, конкуренція в галузі виростає з фундаментальної економічної структури останньої і означає щось значно більше, ніж поведінка існуючих конкурентів. Стан конкуренції в галузі залежить від певних чинників, сукупний вплив яких визначає потенціал граничного прибутку в галузі, де потенціал прибутковості вимірюється в показниках довгострокової віддачі від інвестованого капіталу. Не всі галузі мають однаковий потенціал. Вони істотно відрізняються за своєю граничною прибутковістю, оскільки відрізняється сукупний вплив чинників конкуренції; останні коливаються від інтенсивних до відносно стабільних.

Локалізація пошуку необхідна для зменшення обсягу другорядної аналітичної роботи. Важливо правильно окреслити границі розглянутого ринку, виділити найбільш значимих

конкурентів, діагностувати їхні цілі і наміри, що дасть можливість цілеспрямовано проводити наступні аналітичні процедури.

Конкурентні переваги тісно зв'язані з конкретними географічними ринками. Їхнє правильне визначення є необхідною умовою коректності наступних процедур пошуку. При виборі географії доцільно враховувати ряд факторів.

Специфіка використання товару. Вона визначається його призначенням. Для товарів промислового призначення границі ринку повинні визначатися з урахуванням місця розташування товаровиробників. У випадку з товарами широкого ужитку вирішальне значення має сфера реалізації, тобто мережа оптової і роздрібною торгівлі і її територіальне розташування.

Для того, щоб фірма могла витримувати конкуренцію на певному ринку, вона повинна мати конкурентні переваги, які дадуть їй можливість обійти своїх конкурентів. І, як пише М. Портер, фірма зможе це зробити, „тільки якщо вона здатна забезпечити собі деяку відмінність над іншими, яку зможе надалі зберегти. Така відмінність має забезпечити більшу цінність для споживачів, або створити порівнювану з конкурентами цінність при менших витратах, або ж вирішити обидві задачі відразу.”

Так, конкурентну перевагу фірми визначають як відмінну рису діяльності фірми, яка забезпечує їй перевершення конкурентів на цільовому ринку [2].

Конкурентна перевага, якою володіють на конкретних ринках різноманітні конкуренти, є суттєвим фактором клімату, або конкурентної ситуації на ринку товару. Конкурентна перевага переважно визначається набором характеристик і властивостей конкурентоспроможності товару, торгової марки або підприємства в цілому, який створює для цього підприємства певну перевагу над іншими конкурентами.

Конкурентна перевага, як і будь-яка перевага, має зміст тільки в порівнянні, тобто вона оцінюється відносним, порівняльним становищем підприємства по відношенню до конкурента, який займає найкращу позицію на ринку товару або на ринковому сегменті. За Ж.-Ж. Ламбенем, конкурентна перевага може бути зовнішньою або внутрішньою.

Конкурентна перевага є зовнішньою, якщо вона заснована на відмінних якостях маркетингових пропозицій підприємства, які створюють „цінність” для покупця через скорочення його витрат або підвищення ефективності. Зовнішня конкурентна перевага збільшує силу ринкових позицій підприємства, тобто здатність підприємства примусити ринок прийняти ціну товару, більш високу, ніж у пріоритетних (найбільш небезпечних) конкурентів, які не забезпечують відповідної відмінної якості.

Внутрішня конкурентна перевага базується на перевазі підприємства відносно витрат виробництва, які створюють „цінність” для виробника і дозволяє досягти меншого, ніж у конкурента, рівня собівартості. Ця перевага може створюватися в результаті впровадження заходів, спрямованих на домінування підприємства над конкурентами (за рахунок мінімізації витрат) і побудованих на впровадженні організаційних і виробничих нововведень.

В економічній літературі конкурентні переваги часто ототожнюються з можливостями фірми більш ефективно розпоряджатися наявними ресурсами, тобто її конкурентоспроможністю. Необхідно зазначити, що така аналогія має під собою вагомий ґрунт, оскільки зміст конкурентоспроможності найчастіше трактується як здатність випереджати суперників в досягненні поставлених економічних цілей. Разом з тим між даними поняттями є причинно-наслідкова різниця. Конкурентоспроможність є результатом, який фіксує наявність конкурентних переваг, без останніх неможлива конкурентоспроможність. Однак наявність окремих конкурентних переваг не означає автоматичний їх вибір. Тільки в комплексі вони можуть здійснити вирішальний вплив при виборі кращого.

Крім того, на конкурентоспроможність впливають стратегічні і тактичні зміни на ринку, не пов'язані з діяльністю підприємства (зміна попиту, демографічні зрушення, природні явища і т.п.). Із співставлення даних понять стає зрозумілим активний інтерес до дослідження конкурентних переваг. Він обумовлений бажанням зрозуміти механізм

конкурентоспроможності, розкрити його внутрішні зв'язки, які сьогодні досліджуються багатьма вченими [1; 2; 4].

Поняття „конкурентна перевага” і „конкурентоспроможність” мають різні інтерпретації в залежності від об'єкту, до якого вони застосовуються. За системного вивчення даних поняття виділяють ієрархічну структуру, яка послідовно включає оцінку товару, підприємства, галузі, економіки з точки зору їх переважання аналогічних конкуруючих об'єктів [2].

Далі розглянемо поняття конкурентоспроможності товару, оскільки іноді воно ототожнюється з поняттям конкурентоспроможності фірми. Конкурентоспроможність товару відображає комплекс споживчих і вартісних (цінових) характеристик товару, які визначають його успіх на ринку, тобто перевагу саме цього товару над іншими в умовах широкої пропозиції конкуруючих товарів-аналогів [1].

Вона визначається конкурентними перевагами: з одного боку, якістю товару, його технічним рівнем, споживчими якостями, з іншого – цінами, які встановлюють продавці товарів.

Конкурентоспроможність фірми, в кінцевому рахунку, характеризується конкурентоспроможністю конкретного товару на конкретному ринку. Однак, на думку деяких вчених, існує принаймні дві принципові відмінності визначення конкурентоспроможності товару від конкурентоспроможності підприємства, які треба враховувати при оцінці останнього [5].

По-перше, конкурентоспроможність підприємства, яка відображає відмінності конкретного підприємства від інших виробників, може застосовуватись до досить довгого проміжку часу. Конкурентоспроможність товару визначається в будь-який малий часовий інтервал.

По-друге, оцінку діяльності виробника дає не тільки споживач, але й сам виробник. При цьому він вирішує, чи вигідно йому в масштабах і умовах конкретної економічної ситуації займатися виробництвом і реалізацією тих чи інших товарів.

З викладеного вище випливає таке визначення конкурентоспроможності фірми - це відносна характеристика, що виражає відмінності розвитку даної фірми від розвитку конкурентних фірм за ступенем задоволення своїми товарами потреб споживачів і за ефективністю виробничої діяльності. Конкурентоспроможність фірми характеризує можливості і динаміку її пристосування до умов ринкової конкуренції [3].

Конкурентна перевага фірми визначається тим, наскільки чітко вона може організувати всю систему цінностей — зв'язки з постачальниками і споживачами. Краще організувавши ці зв'язки, фірма може отримати конкурентну перевагу. Регулярні і своєчасні постачання можуть понизити операційні витрати фірми і дозволять зменшити необхідний рівень запасів.

Ланцюжок цінності фірми є системою взаємозв'язаних видів діяльності, між якими існують зв'язки. Ці зв'язки виникають, коли метод якого-небудь виду діяльності впливає на вартість або ефективність інших. Зв'язки часто призводять до того, що додаткові витрати по "підгонці" окремих видів діяльності один до одного окуплюються надалі. Наприклад, дорожчі конструкції і комплектуючі вироби або ретельніший контроль якості дозволяють понизити витрати продажного обслуговування. Фірма повинні йти на такі витрати відповідно до своєї стратегії в ім'я конкурентної переваги.

М.Портер відзначає, що конкурентну перевагу отримують фірми:

- що базуються в тих країнах, які дозволяють найшвидше накопичити спеціалізовані ресурси і навик;
- які надають доступнішу і точнішу інформацію про потреби в товарах і технологіях;
- якщо неможливі постійні капіталовкладення;
- якщо співпадають інтереси власників, менеджерів і персоналу.

Найбільш типовими причинами новацій (нововведень і інновацій), що дають конкурентні переваги фірмі, є:

1. Нові технології. Зміна технології може створити нові можливості для розробки нового товару, нові способи маркетингу, виробництва або доставки і поліпшення супутніх послуг. Саме воно найчастіше передує стратегічно важливим нововведенням. Нові галузі з'являються тоді, коли зміна технології робить можливою появу нового товару. Зміна лідерства найімовірніше відбувається в тих галузях, де різка зміна технології робить застарілими знання і фонди колишніх лідерів в галузі.

2. Нові або такі, що змінили запити покупців. Часто конкурентна перевага виникає або переходить з рук в руки тоді, коли у покупців з'являються абсолютно нові запити або ж їх погляди на те, "що таке добре і що таке погано" різко міняються. Ті фірми, які вже закріпилися на ринку, можуть цього не відмітити або опинитися в ситуації де будуть не в змозі відреагувати належним чином, тому що для того, щоб відповісти на ці запити, потрібно створити новий ланцюжок цінності.

4. Поява нового сегменту галузі. Тут є можливість не тільки вийти на нову групу покупців, але і знайти новий, ефективніший спосіб випускати деякі види продукції або розробити нові підходи до певної групи покупців.

5. Зміна вартості або наявності компонентів виробництва. Конкурентна перевага часто переходить з рук в руки із-за зміни абсолютної або відносної вартості компонентів, таких як робоча сила, сировина, енергія, транспорт, зв'язок, засоби інформації або устаткування. Це говорить про зміну умов у постачальників або можливості використовувати нові або інші по своїх якостях компоненти. Фірма добивається конкурентної переваги, пристосовуючись до нових умов.

6. Зміна урядового регулювання. Зміна політики в таких областях, як стандарти, охорона навколишнього середовища, вимоги до нових галузей і торгівлі обмеження, — ще один поширений стимул для новацій, що спричиняють конкурентну перевагу.

Ділення конкурентних переваг фірми на два види -- на основі менших витрат і диференціації товару – не охоплює важливого набору чинників конкурентоспроможності першого рівня, до яких відносяться: якість товару, ціна, реклама, якість сервісу товару, витрати у сфері споживання. З урахуванням досягнень теорії і практики управління конкурентоспроможністю, розроблених нами наукових підходів і принципів пропонуємо теорію конкурентної переваги формувати на основі цінності, що є чимось особливим, чим система володіє, прагне зберегти або мати в майбутньому.

Конкурентна перевага системи — володіє системою ексклюзивних цінностей, що дає їй перевагу перед конкурентами. Зробимо аналіз схеми перетворення цінності на який-небудь вид ефекту: технічний, соціальний, економічний. Цінності можуть перетворитися на базисні або другорядні, стратегічні або тактичні конкурентні переваги, що реалізуються зовні або усередині біологічної, соціальної або виробничі системи в глобальному, локальному або індивідуальному масштабі. Наприклад, усередині соціальної або виробничої системи можуть бути реалізовані нововведення шляхом перетворення їх в інновації і будь-якій сфері діяльності. Конкурентні переваги, утілюються в товарах, що випускаються даною системою і реалізуються на ринку. Продаж, що має конкурентну перевагу дозволяє отримати певний ефект.

Отриманий після реалізації товару дохід, що включає ефект, назад поступає в систему, яка застосувала дану конкурентну перевагу.

Соціальна або виробнича система отриманий дохід розподіляє на внутрішнє споживання (преміювання персоналу, технічний або соціальний розвиток системи і інші напрями) або на отримання (придбання, покупку) нової конкурентоздатної цінності. Цей зв'язок показаний зворотною стрілкою від системи до цінності. Отриманий дохід направляється на придбання ефективних (у перспективі) конкурентоздатних цінностей, які можуть бути реалізовані в конкурентні переваги даної системи.

Оскільки кожна цінність має свої особливості, то і при оцінці її корисності слід аналізувати і враховувати розглянуті ознаки класифікації цінностей.

Наприклад, в конкурентній боротьбі біологічних систем важливі: для тварин — спадковість, маса, фізична сила, спритність, швидкість пересування і орієнтація в навколишньому середовищі, вік і т.п.; для фахівців — рівень інтелекту і кваліфікації в конкурентному середовищі, стан здоров'я, параметри психологічного портрета особи і т.н.; для менеджера — рівень інтелекту і культури, рівень знань в різних сферах діяльності, уміння ставити цілі і їх реалізовувати, стан здоров'я і т.п.

У конкурентній боротьбі технічних систем важливі інші характеристики: якість системи з погляду задоволення потреб споживачів, ціна придбання і використання системи, якість сервісу системи. Щоб по цих характеристиках мати конкурентні переваги, виробнича система, що виготовляє технічну систему, повинна мати свої зовнішні або внутрішні конкурентні переваги (прогресивна система автоматизованого проектування, конструктивні радикальні нововведення, прогресивне устаткування, конкурентоздатний персонал).

Дослідження конкурентоспроможності підприємства в умовах економічної ситуації, яка склалась в Україні, дає змогу розглядати її як комплексну характеристику потенціальних можливостей забезпечення конкурентних переваг в перспективі, яка доступна для огляду. Джерелами конкурентних переваг є прогресивна організаційно-технологічна і соціально-економічна база підприємства, вміння аналізувати та своєчасно здійснювати заходи щодо укріплення конкурентних переваг. Останнє слід відзначити особливо, тому що аналіз та оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства необхідні на всіх ступенях позавиробничого процесу.

Розв'язання проблеми підвищення рівня конкурентоспроможності продукції українських підприємств вимагає вирішення комплексу техніко-організаційних питань. Оскільки сам термін конкурентоспроможність охоплює велику кількість параметрів, що залежать від виду та складності виробу в технічному та експлуатаційному відношенні, інших зовнішніх факторів.

Економічні зміни сьогодення створюють об'єктивні умови для визначення підходів управління конкурентоспроможністю. Правильна ідентифікація основної «відправної точки» для управління конкурентоспроможністю дає змогу підприємству сформулювати управлінські завдання, прийняти управлінські рішення, розробити заходи розвитку конкурентних переваг та адаптувати підприємство до нестабільних умов господарювання. Тому, в даній статті було проаналізовано основні підходи до конкурентоспроможності та конкурентних переваг, запропоновано нові підходи, що дозволять зосередити увагу на двох визначальних факторах забезпечення конкурентних позицій підприємства: забезпечити максимальний випуск високоякісної продукції при мінімальному використанні ресурсів підприємства, та забезпечити ефективну систему збуту продукції.

Перелік використаних джерел:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М. Центр экономики и маркетинга, 1996.
2. Портер Майкл Е. Стратегия конкуренции. Пер. з англ. К. Основи, 1998.
3. Портер М. Международная конкуренция. Пер. с англ. М. Международные отношения, 1993.
4. Савельева Н.А. Управление конкурентоспособностью фирмы; учебник. Ростов н/Д : Феникс, 2009. 382 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебное пособие. М.: Изд-во Эксмо, 2004. 544 с.

Дячун Ольга

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Нагорняк Ірина

старший викладач
кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Olga Diachun

PhD (Economics), Docent
Associate Professor of Economics and Finance Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Iryna Nahorniak

Senior Lecturer of Economic and Finance Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ

PROMOTING ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF EUROPEAN STANDARDS

Актуальність теми. Держава постійно шукає нові форми організації підприємництва, шляхи підвищення розвитку економіки і зменшення податкового навантаження, що лягає на плечі підприємств. На сучасному етапі розвитку економіки України великі підприємства переживають кризу і розвиток економіки багато в чому залежить від діяльності малих підприємств всіх форм власності. Адже позитиви розвитку малого бізнесу загальновідомі: зменшення безробіття, розвиток конкуренції, сприяння економічному зростанню. В умовах ринкової трансформації дієва державна підтримка малого підприємництва є об'єктивною умовою його розвитку. Поглиблення ринкових трансформацій неможливе без динамічного розвитку малого підприємництва, що вимагає впровадження такої системи його державної підтримки, яка б забезпечувала створення сприятливого середовища для розвитку цього сектора економіки. В аспекті розвитку підприємництва в Україні важливо з'ясувати та впроваджувати досвід стимулювання підприємства, що відбувався в розвинутих країнах світу в контексті імплементації його в особливості розвитку національних суб'єктів господарювання.

Мета написання статті з'ясувати особливості стимулювання розвитку суб'єктів підприємництва в Україні в контексті імплементації до вимог країн Європейського Союзу.

Вагомий внесок у дослідження та аналіз державної підтримки підприємств малого бізнесу зробили Гордієнко Є. С., Гордієнко А. О., Сидоренко І. М., Дикань О. В., Добуляк Л.П., Цегелик Г.Г., Жирко С.О., Кобеля З. І., Антохова І. М., Ольвінська Ю.О., Самоєнкова О.В., Турчак В. В., Олійник Л. Г., Череп О., Полякова А., Швець Г. та інші. Проте на деякі питання щодо державної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні ще не знайдено відповіді. Актуальною на сьогоднішній день залишається розробка й обґрунтування цілісної загально визначеної концепції формування й ефективного функціонування системи малого бізнесу в Україні.

Виклад матеріалу. Контекст стимулювання розвитку підприємств в національній економіці України обумовлюється тим, що залишаються невирішеними чимало проблем розвитку малого підприємництва та існує необхідність в активізації ролі держави щодо прискореного формування сектору малих бізнесових структур.

До основних проблем розвитку малого підприємництва слід віднести [2 - 4, 6, 9]:

1. Загальний стан економіки України. На тенденції розвитку малого підприємництва безпосередньо впливає негативна динаміка основних макроекономічних показників. Підприємництво функціонує як один з елементів реальної економічної системи, тому реагує на всі зміни (позитивні і негативні), які відбуваються в економіці.

2. Монополізація бізнесу. Для нормального розвитку малого і середнього бізнесу необхідно зменшити масштаби монополізації великого бізнесу. Адже зараз в Україні великі підприємства просто витісняють дрібний бізнес. У підсумку виходить, що невелика кількість великих гравців просто поглинають ринки.

3. Низька конкуренція на внутрішніх ринках. У багатьох сферах спостерігається висока концентрація великих підприємств, а показники виходу на ринок нових фірм залишаються низькими. У такій ситуації новим гравцям на ринку виробництва товарів і послуг важко зміцнити свої позиції, та й взагалі вижити. Основні проблеми конкурентного середовища полягають у тому, що багато секторів мають високу концентрацію фірм і олігопольних структур, які призводять до завищених цін.

4. Відсутність достатнього стартового капіталу, власних фінансових ресурсів, сировини, матеріалів, приміщень і обладнання. Визначальною метою становлення малого бізнесу в Україні є вирішення проблеми фінансового забезпечення його діяльності, тобто створення достатньої фінансової бази.

5. Недосконалість податкової системи. Сучасною податковою системою держава створила сприятливі умови для переходу підприємств у тіньовий сектор економіки. Так, через високі відрахування до фонду заробітної плати, єдиного соціального внеску багато малих підприємств ведуть подвійну бухгалтерію. Більшість підприємств в тій чи іншій мірі приховують свої доходи, щоб платити менший податок. Неєфективне оподаткування розглядається як основна перешкода в розвитку сектора малого бізнесу.

6. Високий рівень корупції, нестабільність умов ведення бізнесу, бюрократія, рейдерство. Залежно від того, яка економічна культура панує в країні, збільшуються або зменшуються ризик і витрати ведення бізнесу. Це дуже важливо і для вітчизняних підприємців, і для зарубіжних партнерів. На жаль, Україна належить до країн, в яких підприємництво є справою з високим ступенем ризику і великими неформальними витратами.

7. Нерозвиненість інфраструктури підтримки і розвитку малого підприємництва. Незважаючи на велику кількість об'єктів інфраструктури (бізнес-центри, бізнес-інкубатори, технологічні парки, інформаційно-консультативні установи, громадські об'єднання суб'єктів підприємництва), їх роль в розвитку малого бізнесу України ще дуже незначна.

8. Нестача кваліфікованого персоналу, відсутність практичних навичок підприємливості працівників у веденні бізнесу, недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності.

9. Обмежені можливості для захисту від протиправних посягань.

10. Криза неплатежів та проблеми з формуванням нових взаємозв'язків каналів збуту. Крім того, до основних проблем належать надмірна кількість дозволів, норм і ліцензій; неефективні і корумповані перевірки; застарілі технічні стандарти, часто успадковані з радянських часів; непослідовне і неефективне використання правил; слабкий захист прав власності.

11. Декларативна форма державної підтримки. На сьогодні в Україні діє слабкий механізм фінансування та кредитування, має місце неправильне інформаційне та консультаційне забезпечення, недосконала система підготовки та перепідготовки кадрів.

Вирішення зазначених проблем лежить в аспекті державної підтримки та державного стимулювання розвитку підприємництва. Під державною підтримкою необхідно розуміти державне регулювання сектора малого підприємництва, яке передбачає, перш за все, свідоме формування державними структурами відповідних умов становлення і розвитку малого бізнесу, створення стимулів, використання матеріальних і фінансових ресурсів, що залучаються для його суб'єктів. Універсальні методи державного регулювання та стимулювання розвитку малого підприємництва (рис.1).

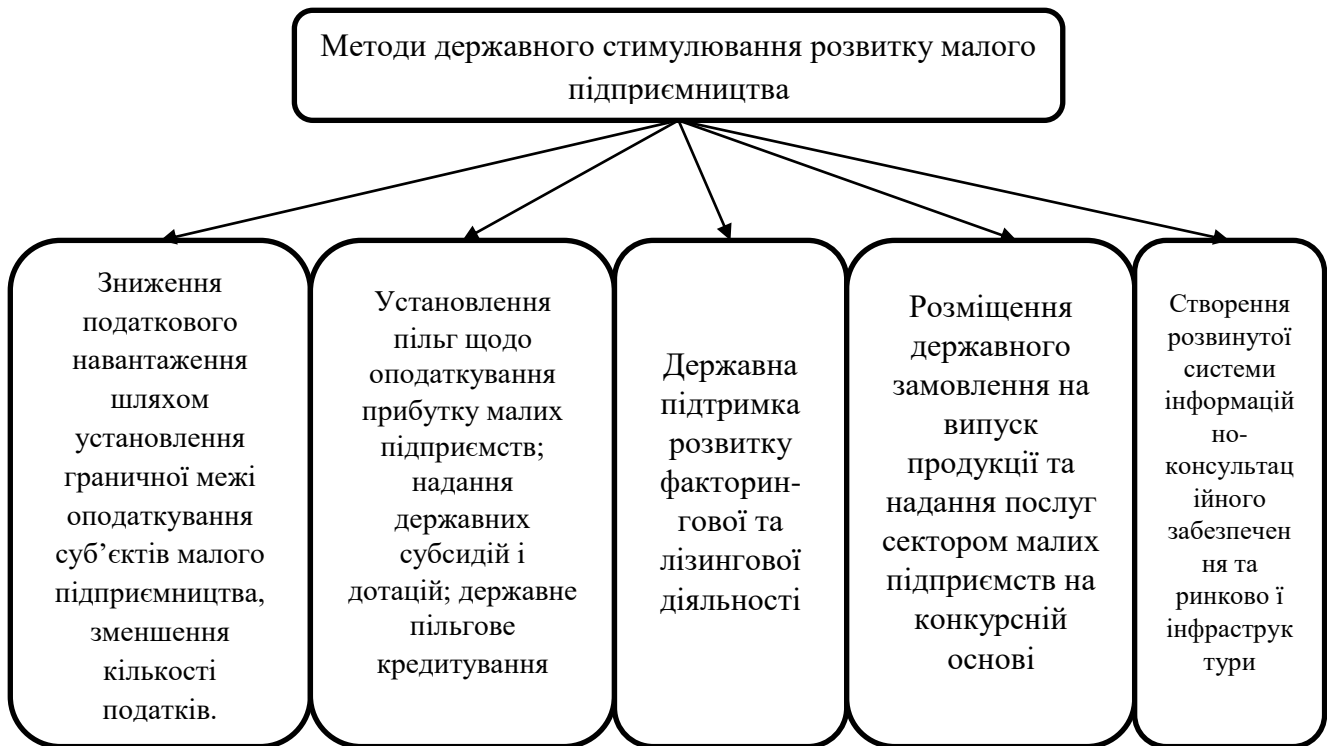


Рис.1. Методи державного стимулювання розвитку малого підприємництва [1]

Стимулювання розвитку підприємництва знижує проблематику їх функціонування та забезпечує швидку інтеграцію у Європейську спільноту та високорозвинуту економіку країн ЄС.

Зниження податкового навантаження на суб'єктів малого бізнесу можливе за рахунок зниження сумарних нарахувань на фонд заробітної плати, введення занижених ставок оподаткування прибутку, звільнення суб'єктів малого бізнесу від сплати податку на прибуток протягом перших років існування.

Також важливим елементом система державної підтримки малого бізнесу є інформаційно-консультаційне обслуговування, в рамках якого повинна надаватися допомога з проблем формування та функціонування малих підприємств. У розвинутих країнах світу держава активно створює інформаційно-консультаційні центри, які поєднують урядові структури, підприємницькі асоціації, торговельні палати, банківські установи. Не треба доводити необхідність створення таких центрів в Україні.

Вирішення проблеми нестачі фінансових ресурсів для розвитку малих підприємств, можливе за рахунок впровадження ефективних механізмів залучення додаткових джерел фінансування [7].

В контексті інтеграції вітчизняних підприємств у Європейську спільноту також важливими завданнями стимулювання його розвитку є [5]:

- формування сприятливого підприємницького клімату (привести чинні нормативно-правові акти місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування у відповідність до принципів державної регуляторної політики;

– розробити механізм часткового відшкодування з місцевих бюджетів відсоткових ставок за кредитами, залученими суб'єктами малого та середнього підприємництва для реалізації інвестиційних проектів;

– сформувати регіональні бази даних щодо інвестиційних пропозицій малих підприємств);

– з метою створення нових робочих місць, скорочення безробіття та стимулювання розвитку підприємництва місцевій владі необхідно сприяти самозайнятості безробітних шляхом надання їм одноразової грошової допомоги для започаткування власної підприємницької діяльності; при перепідготовці та підвищенні кваліфікації безробітних особливу увагу слід приділяти професіям, що дають можливість започаткувати власну справу;

– стимулювати розвиток малого підприємництва у сільській місцевості (розробити механізми надання матеріальної допомоги малим підприємствам, що виробляють екологічно чисту продукцію сільського господарства, займаються її переробкою та експортом;

– сприяти переорієнтації вивільненої робочої сили на нові види діяльності у сільському господарстві та у сфері розвитку «зеленого туризму»; сприяти залученню безробітних, зареєстрованих у містах, до працевлаштування на новостворених робочих місцях у сільській місцевості);

– стимулювати проведення регіональних конкурсів (тендерів) щодо закупівлі товарів та надання послуг малими підприємствами за кошти державних та місцевих бюджетів, а також участь підприємців у виконанні регіональних замовлень;

– запровадити механізми державно-приватного партнерства у сфері підтримки малого підприємництва на місцевому рівні;

– з метою інформаційного забезпечення малих підприємців та спрощення їх доступу до необхідної інформації сформувати у регіонах бази даних, які будуть нагромаджувати та впорядковувати інформацію щодо норм чинного законодавства України;

– інформаційно-аналітичні матеріали відносно розвитку підприємництва регіону, цінової ситуації, регуляторної політики, наявних банківських установ та кредитних спілок з переліком їх послуг у сфері кредитування суб'єктів малого підприємництва.

Висновки. Складна ситуація, що склалася із підприємництвом в Україні вимагає негайних заходів щодо стимулювання не тільки його створення, але й подальшого розвитку. Основними акцентами стимулювання розвитку підприємництва в контексті євроінтеграційних проявів національної економіки повинні стати: зниження податкового навантаження; установа пільг щодо оподаткування прибутку малих підприємств; надання державних субсидій і дотацій; державне пільгове кредитування; державна підтримка розвитку факторингової та лізингової діяльності; розміщення державного замовлення на випуск продукції та надання послуг сектором малих підприємств на конкурсній основі; створення розвинутої системи інформаційно-консультаційного забезпечення.

Перелік використаних джерел:

1. Гордієнко Є. С., Гордієнко А. О., Сидоренко І. М. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні. URL: <http://www.pdaa.edu.ua/np/pdf3/13.pdf> (дата звернення до ресурсу 10.04.2021 року)

2. Дикань О. В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. Вип. 57. С. 58-66.

3. Добуляк Л.П., Цегелик Г.Г. Проблемы развития малого предпринимательства в Украине. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-razvitiya-malogo-predprinimatelstva-vukraïne-1> (дата звернення до ресурсу 10.04.2021 року)

4. Жирко С.О. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва в Україні URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/ebook/db/2007-1-2/doc/2/25.pdf> (дата звернення до ресурсу 10.04.2021 року)

5. Зверева А.А. Шляхи покращення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/21.pdf> (дата звернення до ресурсу 10.04.2021 року)
6. Кобеля З. І., Антохова І. М. Стимулювання розвитку підприємництва в регіоні. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2016. № 6. С. 48-60.
7. Ольвінська Ю.О., Самотоєнкова О.В. Розвиток інфраструктури малого і середнього бізнесу в Україні. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/> (дата звернення до ресурсу 10.04.2021 року)
8. Перспективы экономики Украины: стратегии развития малого и среднего бизнеса. URL: <http://sesp.its.dn.ua/web/sesp/sespRU.nsf/0/6B83EE14A9976EB5C2257DB1003C0E25> (дата звернення до ресурсу 10.04.2021 року)
9. Турчак В. В., Олійник Л. Г. Стимулювання розвитку підприємництва на регіональному рівні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 19(3). С. 111-115.
10. Череп О., Полякова А. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2013_1_14 (дата звернення до ресурсу 10.04.2021 року)
11. Швець Г. Сучасні тенденції малого підприємництва в Україні. URL: http://econf.at.ua/publ/konferencija_2016_10_20_21/sekcija_5_ekonomichni_nauki/suchasni_tendenciji_malogo_pidpriemnictva_v_ukrajini/54-1-0-1333 (дата звернення до ресурсу 10.04.2021 року)

Ціх Галина

кандидат економічних наук, доцент
декан факультету економіки та менеджменту
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Мельник Лілія

доктор економічних наук, доцент
професор кафедри управління інноваційною діяльністю та сферою послуг
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Halyna Tsikh

PhD (Economics), Docent
Dean of Faculty of Economics and Management
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Liliya Melnyk

D.Sc. (Economics), Docent
Professor of Innovation Activity and Services Management Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

РОЛЬ МАЛИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

THE SMALL INDUSTRIAL ENTERPRISES' ROLE IN THE IMPLEMENTATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT CONCEPT OF UKRAINE

Одним із значущих явищ другої половини ХХ в. стало усвідомлення глобальних проблем існування і розвитку світового співтовариства: екологічної, демографічної, ресурсно-сировинної та проблеми соціальної нерівності тощо. Відбулися значні економічні й екологічні зміни, які привели до глобального зростання господарської підсистеми планети і серйозної деградації біосфери, які потягли за собою винищення лісів, ерозію ґрунтів, забруднення вод, втрату видового різноманіття тварин і рослин. Ці проблеми з'явилися тоді, коли людство після тривалого розвитку прийшло до усвідомлення наявності суперечностей з біосферою, в зв'язку зі змінами у всіх середовищах і практичного припинення відновлення відновлюваних ресурсів, які раніше існували.

Суттєвою проблемою для виживання людства стає визначення раціонального зв'язку між темпами економічного розвитку і збереженням навколишнього природного середовища для сучасного і майбутніх поколінь людей. Значною мірою це стосується положень концепції сталого розвитку, яка отримала активне поширення як в Україні, так і в інших країнах після проведення конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку (ЮНСЕД) в 1992 р. в Ріо-де-Жанейро. Спочатку концепція була орієнтована на вирішення глобальних проблем виживання людства на основі взаємодії природи і суспільства. Відтак, головним напрямком розвитку світової спільноти була оголошена стратегія сталого розвитку, що представляє собою тріаду: стає економічне зростання, сприятливі соціальні умови життя і «екологізація» всіх сфер діяльності людини.

Останнє десятиліття ХХ і початок ХХІ століття в Україні пов'язані з перетвореннями, які суттєво змінили соціально-економічний стан країни. В умовах неоднозначності трансформаційних переходів і нестійкості інституціональних структур, особливо гостро постало питання забезпечення сталого розвитку країни. На даний час центри змін змістилися

у регіони та підприємства зокрема, розвиток яких є неможливим без управління, що базується на потребі в адекватних і обґрунтованих управлінських рішеннях, що відзначалися б високою ефективністю, гнучкістю, доцільністю і носили інноваційний характер. У зв'язку з цим назріла необхідність розробки, обґрунтування та впровадження в практику управління організаційно-економічних рішень, спрямованих на посилення позитивної динаміки в процесі якісних перетворень, заснованих на пріоритетності розвиваючих технологій, раціональному використанні ресурсного потенціалу регіону та інноваціях.

Враховуючи ступінь впливу промислових підприємств на стан національної економіки, навколишнього середовища та соціальний розвиток вважаємо, що нова якість розвитку може бути досягнена перш за все за рахунок ефективної роботи вітчизняних промислових підприємств, що засвідчує беззаперечну їх роль у реалізації концепції сталого розвитку. У табл. 1 та на рис. 1, 2 наведено дані щодо кількості підприємств в Україні у 2010-2019 роках.

Таблиця 1

Кількість суб'єктів великого, середнього та малого підприємництва України
у 2010-2019 роках

Роки		Суб'єкти великого підприємництва, одиниць	Суб'єкти середнього підприємництва, одиниць	Суб'єкти малого підприємництва, одиниць
2010	Усього, <i>у тому числі</i>	586	21343	2161999
	промисловість	347	6168	145454
2011	Усього, <i>у тому числі</i>	659	21059	1679902
	промисловість	407	6054	115794
2012	Усього, <i>у тому числі</i>	698	20551	1578878
	промисловість	410	5880	107738
2013	Усього, <i>у тому числі</i>	659	19210	1702201
	промисловість	382	5651	115211
2014	Усього, <i>у тому числі</i>	497	16618	1915046
	промисловість	289	4860	126342
2015	Усього, <i>у тому числі</i>	423	15510	1958385
	промисловість	233	4749	130167
2016	Усього, <i>у тому числі</i>	383	15113	1850034
	промисловість	208	4715	122146
2017	Усього, <i>у тому числі</i>	399	15254	1789406
	промисловість	215	4824	118837
2018	Усього, <i>у тому числі</i>	446	16476	1822671
	промисловість	237	4966	120656
2019	Усього, <i>у тому числі</i>	518	18129	1922978
	промисловість	258	5110	124956

Джерело: Державна служба статистики України

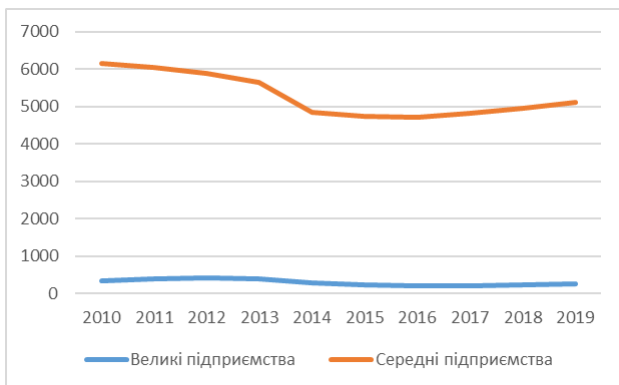


Рис. 1. Динаміка кількості великих та середніх підприємств України за 2010-2019 рр.



Рис. 2. Динаміка кількості малих підприємств України за 2010-2019 рр.

Варто наголосити, що зміни, що відбулися в економіці України за останні роки дали змогу виявити ряд дискусійних та актуальних проблем, що носять теоретичний і прикладний характер і мають значення для сталого функціонування і розвитку малого підприємництва в сфері промислового виробництва. У зв'язку з чим, пріоритетним напрямом держполітики стосовно малого підприємництва починаючи з 2008 року, став розвиток малого промислового бізнесу в регіонах.

Безумовно у сучасних умовах розвитку вітчизняної національної економіки роль малого підприємництва важко переоцінити, тому що воно не тільки сприяє оптимізації структури ринку і зростанню зайнятості населення, а й формує значну частину валового внутрішнього продукту. Якщо в економічно розвинених країнах на частку малих підприємств припадає до 70% обсягу виробленої промислової продукції, то в Україні цей показник не перевищує навіть 10% (від 5,0% у 2012 р. до 8,5% у 2019 р.) (табл. 2, рис. 3).

Таблиця 2

Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств України з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2012–2019 роках

Роки		Суб'єкти великого підприємництва, тис.грн.	Суб'єкти середнього підприємництва, тис.грн.	Суб'єкти малого підприємництва, тис.грн.	з них
					мікро-підприємства, тис.грн.
2012	Усього,	1274246344,6	971932510,0	347167885,9	101322162,6
	у тому числі промисловість	911882097,4	356475139,1	66755644,0	13351128,8
2013	Усього,	1136699864,8	934833198,0	397257184,0	121450826,1
	у тому числі промисловість	822785300,9	347813786,3	76045308,1	17453021,5
2014	Усього,	1222747774,6	1041001366,1	460222013,1	160377840,0
	у тому числі промисловість	845164011,6	390987089,5	80303745,7	19746822,7
2015	Усього,	1439883019,1	1258421523,0	516983328,9	157464873,6
	у тому числі промисловість	953661002,7	530691754,0	99801732,8	22178162,9
2016	Усього,	1581304931,6	1613257799,5	690054854,2	218316142,7
	у тому числі промисловість	1046281694,5	702557383,4	139756038,6	32106117,0
2017	Усього,	2039421298,8	1957363410,2	875963433,2	282511471,6
	у тому числі промисловість	1403136051,9	839711831,8	177453520,8	40543440,9
2018	Усього,	2354328505,5	2226972601,0	1045156211,1	341710116,7

	<i>у тому числі</i>				
	промисловість	1615844739,6	910458854,3	220304543,9	52801290,5
2019	Усього, <i>у тому числі</i>	2503075166,5	2489012120,0	1309324888,0	479112202,4
	промисловість	1606337181,0	1029008888,5	243190837,1	62073947,3

Джерело: Державна служба статистики України

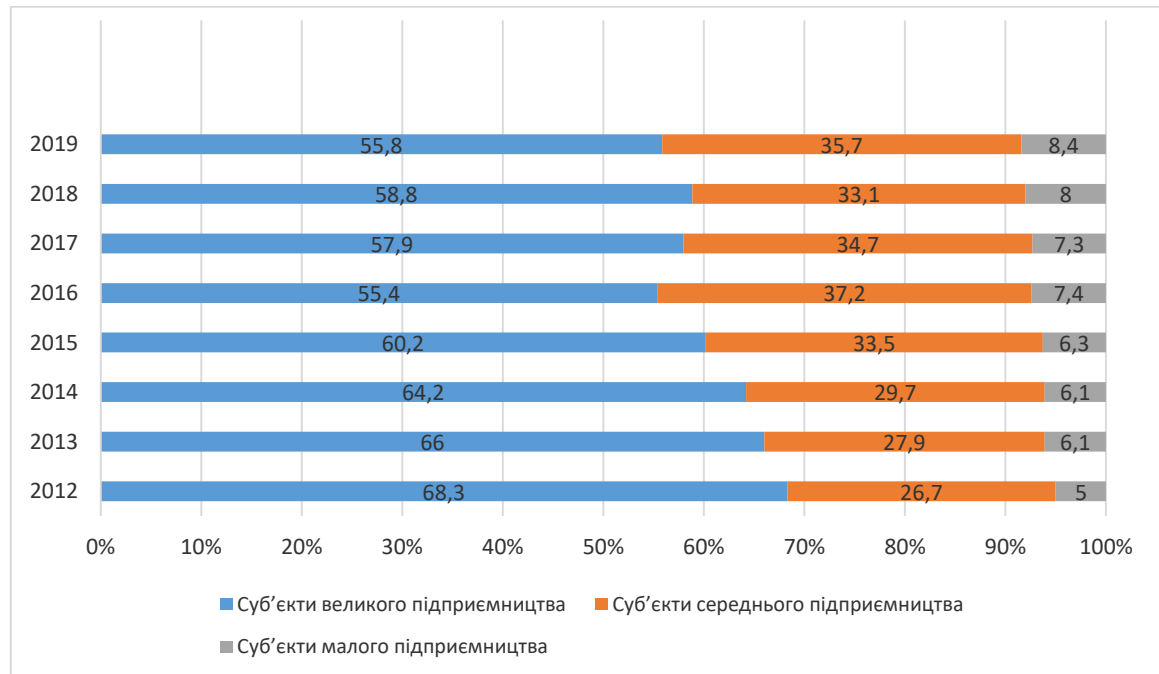


Рис.3. Співвідношення обсягу виробленої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств України з розподілом на великі, середні та малі підприємства у 2012–2019 роках

Проведений аналіз обумовлює необхідність виділяти, у процесі виконання стратегічного завдання – досягнення сталого розвитку, роль та внесок середніх, малих і мікропідприємств (СММП) від великих корпорацій, хоча саме такі корпорації за рахунок вигоди від економії на масштабі (поглинаючи відносно легко трансакційні витрати та маючи великий ринок), за рахунок вигоди від державного регулювання і законодавства мають можливість здійснити вагомий внесок у довгострокову економічну стабільність, створення робочих місць і охорони навколишнього середовища (Nlandu Mamingi, 2011, с. 18). Поряд з цим, можна стверджувати, що в той час як увага науковців прикута до великих підприємств як основної ланки забезпечення сталого розвитку роль СММП, які дійсно орієнтовані на економічне зростання і створення робочих місць, у даному процесі дещо нівелюється.

Встановлено, що на функціонування малого підприємництва впливає безліч факторів, як стримуючих, так і позитивних. Недосконалість законодавчої та податкової систем і малоефективні способи його підтримки, поряд з іншими негативними факторами зовнішнього середовища, негативно впливають на його розвиток. Процеси становлення та функціонування вітчизняного малого промислового підприємництва характеризуються нерівномірністю і асинхронністю: періоди щодо швидкого зростання кількості малих промислових підприємств чергуються періодами стагнації.

Малі підприємства виконують як економічні, так і соціальні функції, стимулюючи нарощування інноваційного потенціалу, сприяючи зайнятості населення, тим самим зміцнюючи динамічний сектор економіки – мале підприємництво. При цьому, методологія забезпечення сталого розвитку малих підприємницьких структур повинна бути науково-

обґрунтованою, що враховує особливості організації підприємництва, і спрямованої на вирішення трьох фундаментальних питань:

1. Якими є характеристики бажаного стану суб'єкта малого підприємництва і перспективи процесу його розвитку?

2. Які механізми і методи управління розвитком суб'єктів малого підприємництва, що дозволяють їм протистояти економічним кризам?

3. Які заходи і сценарії будуть сприяти підвищенню стійкості в розвитку малих підприємницьких структур в стратегічній перспективі?

Однак, як видно з дослідження, кількість малих промислових підприємств за останні роки не є стабільною, а питома вага тих, що вижили протягом трьох років після їх реєстрації, невисока. Причиною незадовільного стану і стагнації в розвитку малого підприємництва в сфері промислового виробництва, є як низький рівень стійкості і сприйнятливості малих підприємств до негативних впливів з боку конкурентного середовища, так і відсутність ефективних управлінських рішень щодо попередження розвитку криз в їх економіці. У табл. 3 відображено результати діяльності малих промислових підприємств за 2010-2019 роки.

Таблиця 3

Чистий прибуток (збиток) малих промислових підприємств за 2010-2019 роки

Роки	Суб'єкти малого підприємництва, тис.грн.	з них
		мікропідприємства, тис.грн.
2010	-1440642,0	-988013,3
2011	-1318473,0	-757036,1
2012	-2252284,7	-1185485,8
2013	-3993206,2	-3002689,6
2014	-12457316,5	-5085730,6
2015	-7443026,7	-2090885,1
2016	-50901,0	-1693688,0
2017	-7929772,0	-2343509,2
2018	1937843,6	-3022067,7
2019	7972346,5	-633168,0

Джерело: Державна служба статистики України

Офіційні статистичні дані свідчать про доволі непередбачувану ситуацію. Зокрема, у 2010 р. серед усіх малих промислових підприємств 57,3% були ті, котрі за результатами діяльності отримали прибуток, у 2015 р. їх було 73,5%, а у 2019 р. – 71,1%. Що до мікропідприємств, то у 2010 р. прибутковими були 58,3%, у 2015 р. 72,9%, а у 2019 р. – 68,5% (рис. 4).

Поряд з цим, як видно у табл. 3, лише 2018-2019 рр. у підсумку є прибутковими для малого промислового підприємництва.

Малі підприємства виступають в різних видах, що відрізняються умовами створення і функціонування, цілями і організаційно-правовими формами. Порівняльний аналіз дозволив встановити залежність виду виробничо-господарської діяльності та особливостей функціонування малої підприємницької структури і її організаційно-правової форми. У більшості випадків підприємницька діяльність в сфері промислового виробництва здійснюється у формі товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ) і фізичних осіб-підприємців (ФОП). В результаті аналізу виявлено, що малі підприємницькі структури, які були організовані в формі ФОП, мають ряд суттєвих переваг на початковому етапі створення і функціонування підприємства, до яких можна віднести спрощений порядок реєстрації та бухгалтерського обліку, пільгові податкові режими.

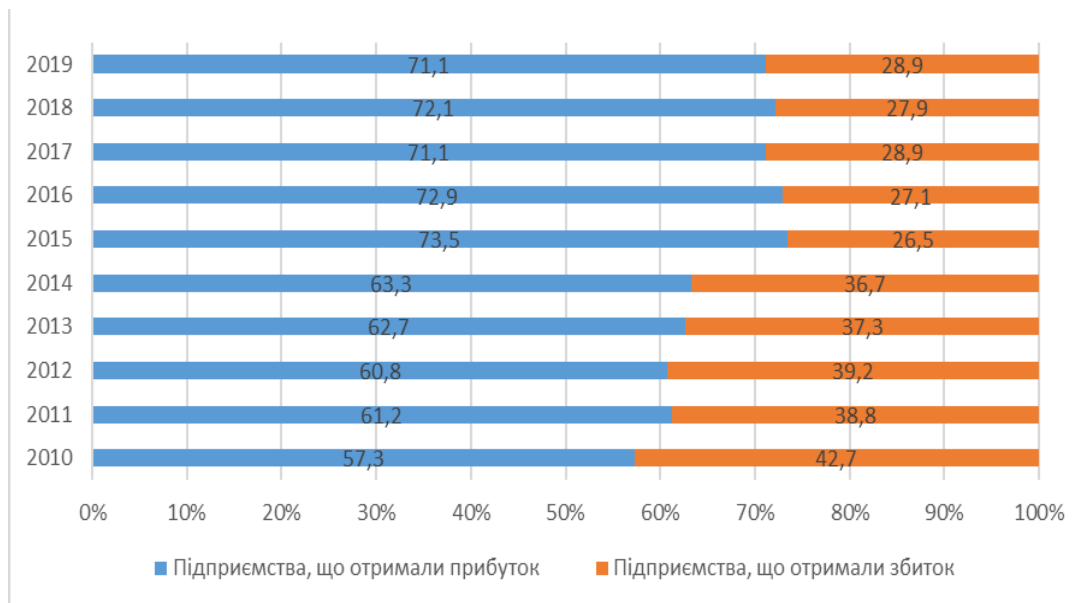


Рис.4. Співвідношення кількості малих промислових підприємств України, що отримали прибуток і збиток у 2010–2019 роках

Надалі кращою є форма організації підприємницької діяльності у вигляді ТОВ, яка дозволяє підняти підприємницький імідж малого підприємства серед кредиторів і великих компаній і може забезпечити додатковий приплив капіталу для розширення виробництва.

З цих положень можна зробити висновок, що на систему функціонування і розвитку малих підприємницьких структур впливають:

- організаційно-правова форма підприємництва;
- види економічної діяльності малих організацій.

Розвиток малого підприємництва в промисловості можливий тільки в умовах ефективної державної підтримки, при цьому важливим моментом є встановлення критерію віднесення суб'єктів господарювання до малого підприємництва. Переконані, що в якості критеріїв віднесення юридичних осіб до малих промислових підприємств повинні застосовуватися диференційовані показники: для фондомістких видів економічної діяльності (будівництво, транспорт) – це величина активів; для матеріаломістких видів економічної діяльності (легка і деревообробна промисловість) – річний обсяг реалізованої продукції; для трудомістких видів економічної діяльності (науково-технічна сфера та інші інноваційні підприємства) – чисельність працівників.

Як виявлено в результаті проведеного аналізу, пріоритетними організаційно-правовими формами функціонування малих організацій в сфері промислового виробництва можуть стати юридичні особи у вигляді ТОВ, ПАТ, ПрАТ з урахуванням запропонованих критеріїв віднесення до малого підприємництва.

Враховуючи загальні темпи росту промислового виробництва, уже сьогодні необхідно розробляти стратегію розвитку промислових підприємств на майбутній довготерміновий період, яка виключатиме виснаження бази природних ресурсів, зберігатиме боїрзноманіття, стає функціонування екосистем, забезпечуватиме сприятливі санітарні умови життя населення і виключатиме шкідливий вплив на здоров'я людей. Усі ці принципи притаманні концепції сталого розвитку, яка вважається головною умовою виживання підприємства.

Автори концепції сталого розвитку акцентують увагу на окремому екологічному аспекті розвитку, що пов'язано з оптимізацією діяльності по відношенню до біосфери, оскільки сьогодні підприємства здебільшого ставлять перед собою завдання максимізації прибутку, не реалізуючи жодних спроб змінити підходи до управління з метою зменшення або запобігання негативного впливу на навколишнє середовище.

Виробничо-господарська діяльність підприємства, у т.ч. й промислового, повинна бути не лише джерелом росту благополуччя. Але й є, на даний час, джерелом постійної загрози негативного впливу на навколишнє середовище (табл. 4).

Цікавим є факт поступового зменшення обсягу утворених, утилізованих, видалених у спеціально відведених місцях відходів з 2012 р. по 2018 р., а у 2019 р. бачимо суттєве зростання усіх показників. Це ще раз підтверджує правильність обраного шляху – досягнення сталого розвитку підприємств.

Показовою інформацією щодо характеристики рівня та можливостей досягнення сталого розвитку є аналіз витрат на охорону навколишнього природного середовища. Протягом 2019 р. на такі заходи підприємствами промисловості було витрачено 11 677,7 млн.грн. Із загальної кількості витрат на охорону навколишнього природного середовища 7 493,2 млн.грн. (або 64%) становлять поточні витрати, 4 184,5 млн.грн. (або 36%) – капітальні інвестиції, у тому числі 683 211,2 тис.грн. – витрати на капітальний ремонт природоохоронного обладнання. Розподіл капітальних інвестицій здійснювався за такими цільовими напрямками: охорона атмосферного повітря і проблеми зміни клімату – 3 524 042,4 тис.грн.; очищення зворотних вод – 313 567,3 тис.грн.; поводження з відходами – 336 172,0 тис.грн.; захист і реабілітація ґрунту, підземних і поверхневих вод – 3 100,6 тис.грн.; інші заходи – 7 611,7 тис.грн. Тут варто зауважити, що за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів було освоєно лише 2,3% загальних витрат, а основним джерелом фінансування витрат на охорону довкілля, як і в попередні роки, були власні кошти підприємств та організацій – відповідно 79,1%.

Таблиця 4

Утворення та поводження з відходами

Роки	Обсяг утворених відходів, тис.т	Обсяг утилізованих відходів, тис.т	Обсяг спалених відходів, тис.т	Обсяг видалених відходів у спеціально відведені місця та об'єкти, тис.т	Загальний обсяг відходів, накопичених протягом експлуатації, у спеціально відведених місцях та об'єктах, тис.т
2012	446716,9	143110,3	1201,1	263562,63	14856638,5
2013	445262,1	146733,1	917,9	264665,63	15111636,2
2014	355000,4	109280,1	944,7	203698,0	12205388,8
2015	312267,6	92463,7	1134,7	152295,0	12505915,8
2016	295870,1	84630,3	1106,1	157379,3	12393923,1
2017	366054,0	100056,3	1064,3	169801,6	12442168,6
2018	352333,9	103658,1	1028,6	169523,8	12972428,5
2019	441516,5	108024,1	1059,0	238997,2	15398649,4

Отримані дані відображають ситуацію, коли питання забезпечення сталого розвитку покладено виключно на підприємства, а роль урядових структур при цьому зводиться до акумулювання грошових коштів. І на превеликий жаль, ця тенденція буде зберігатися до того часу, доки не буде розроблено дієвого механізму стимулювання господарюючих суб'єктів – великих, середніх, малих та мікропідприємств до зміни підходів організації виробничо-господарської діяльності на принципах сталого розвитку.



Рис. 5. Утворення та поводження з відходами у 2012-2019 рр.

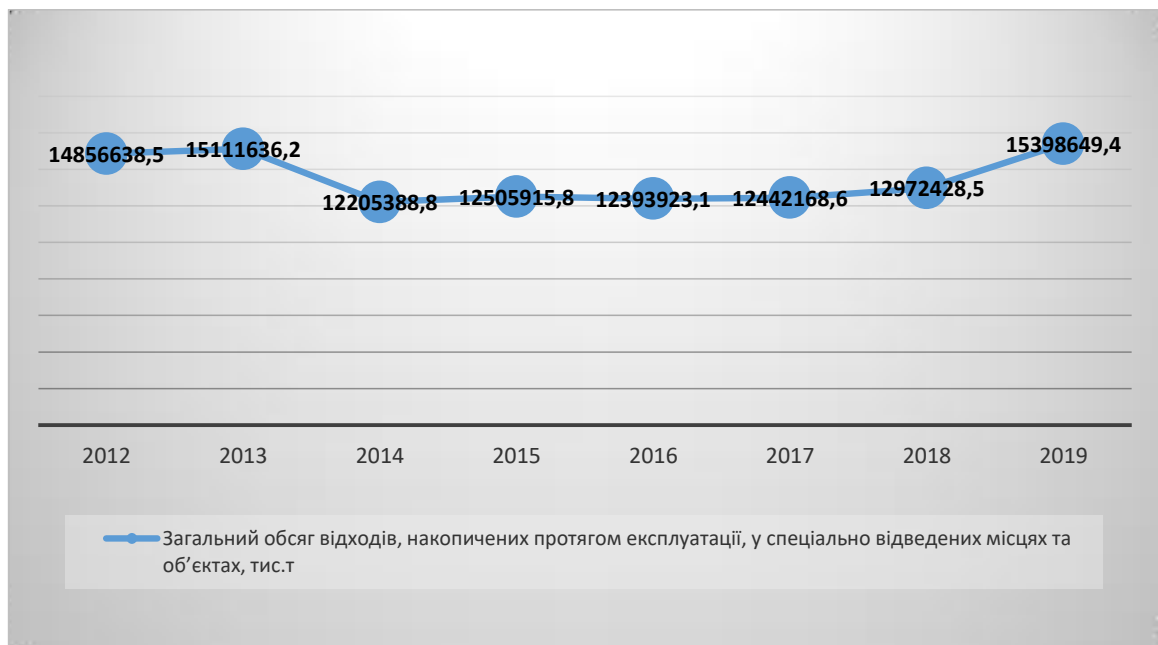


Рис. 6. Динаміка загального обсягу відходів, накопичених протягом експлуатації, у спеціально відведених місцях та об'єктах, за період 2012-2019 рр.

Реалії сьогодення засвідчують той факт, що підприємства, а особливо промислові, є найбільшими споживачами ресурсів, у т.ч. й соціального, й часто сприймаються у якості основного джерела соціальної несправедливості і деградації навколишнього середовища. На даний час панує думка, що саме великі підприємства є ключовими суб'єктами та відповідальними ланками за практичну реалізацію концепції сталого розвитку. З такою думкою ми частково погоджуємося, хоча насправді підприємства, особливо великі і/або багатонаціональні, не завжди є хорошими партнерами в прагненні до реалізації цієї концепції. Тим не менш, аналіз засвідчує, що середні, малі і мікропідприємства також здійснюють важливий внесок в економічне зростання і створення робочих місць у всьому світі та Україні зокрема.

Як підсумок можна зазначити, що одним із шляхів заохочення господарюючих суб'єктів до здійснення заходів з охорони довкілля, уникнення забруднення, зниження ресурсовитрат є представлення можливостей отримати фінансово-матеріальний зиск. У такому випадку зміниться поведінка виробника за наступною схемою: зменшення негативного впливу на довкілля → підвищення еко-ефективності діяльності → забезпечення сталого розвитку промислового підприємства.

Перелік використаних джерел:

1. Васильчук І.П. Оцінка діяльності корпорацій в контексті сталого розвитку // Вісник соціально-економічних досліджень. 2012. Вип. 2. С. 39-44.
2. Дука А. Інноваційний контур сталого розвитку національної економіки // Сталий розвиток економіки. 2012. №7. С. 38-45.
3. Кученко В.І., Удовиченко В.П., Остафійчук Я.В. Суспільний вектор сталого розвитку (питання теорії та практики): монографія / Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». Чернівці: Видавець Лозовий В.М., 2013. 336 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Пашкова Н.С. Підприємства малого бізнесу в забезпеченні сталого розвитку // Економічні інновації. 2014. Вип. 57. С. 297-304.
6. Ciegis R., Jolita R., Bronislovas M. The Concept of Sustainable Development and its Use for Sustainability Scenarios // The economic conditions of enterprise functioning. 2009. P. 28-37.
7. Nlandu Mamingi (2011). Enterprise and Sustainable Development: Role, Challenges and Opportunities. Journal of Economics and Sustainable Development, Vol.2, No.11&12, pp. 16-26.
8. Sneddon C., Howarth R. Sustainable development in a post-Brundtland world // Ecological Economics. 2006. Vol. 57. Issue 2, May. Pp. 253-268.
9. Staniškis, J.K. & Arbačiauskas, V. (2009). Sustainability Performance Indicators for Industrial Enterprise Management. Environmental Research, Engineering and Management.48(2). pp. 42-50.

Винник Тетяна

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Константюк Наталія

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Tetiana Vynnyk

PhD (Economics), Docent
Associate Professor Department of Economics and Finance
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Nataliia Konstantiuk

PhD (Economics), Docent
Associate Professor Department of Economics and Finance
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

ІНФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

INFORMATION PROCESSES IN THE FIELD OF MANAGEMENT OF ENTERPRISES FINANCES IN UNCERTAINTY CONDITIONS

Анотація. Мета дослідження полягає у висвітленні особливостей формування та реалізації інформаційних процесів в сфері управління фінансами підприємства в сучасних умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій.

При здійсненні оцінки основних аспектів та положень даної проблематики застосовано такі методи дослідження як історико-економічний та систематизації.

В процесі проведеного дослідження представлено особливості діяльності підприємства із застосуванням інформаційних процесів у сфері фінансового забезпечення саме в он-лайн форматі.

У статті описано необхідність застосування нетикету як головної частини діяльності підприємства в он-лайн форматі для формування якісно точних інформаційних потоків щодо управління як фінансовою сферою підприємства, так і іншими його структурними елементами, зокрема.

Запропоновано визначення, що інформаційні процеси в сфері фінансів підприємства на основі умов нетикету – це особливості забезпечення якісних інформаційних потоків, що потрібні для діяльності працівників на основі певних інформаційних даних для формування чітко визначених задач до реалізації для отримання, в кінцевому підсумку, позитивних результатів діяльності самого підприємства, однією із забезпечення яких виступає застосування в діяльності колективу підприємства умов нетикету, що є вкрай необхідним елементом в сучасних умовах он-лайн діяльності.

Визначено, що процес щодо отримання позитивних результатів діяльності підприємства в умовах невизначеності із застосуванням правил та умов нетикету – це правильно та чітко сформована певна послідовність необхідних дій, що в кінцевому

підсумку призведе до певної послідовності змін всіх структурних елементів підприємства в цілому.

Ключові слова: інформаційний процес, управління фінансами, персонал підприємства, нетикет, он-лайн середовище, конкуренція, бізнес-процеси, імідж підприємства, незалежність підприємства.

Вступ. У сучасних умовах діяльності великої актуальності набрало питання, що стосується інформаційної наповненості. Дана ситуація пояснюється «он-лайн життям», що виникло на фоні пандемії. Варто розуміти, що які б умови не були, діяльність підприємств потрібно адаптовувати та підлаштовувати до нових форм його існування. Тому, дане питання привернуло увагу багатьох як теоретиків (науковців), так і практиків (управлінців). Адже, дана ситуація є неоднозначною та не достатньо висвітленою з наукової точки зору як в Україні, так і за кордоном. Також потрібно зауважити, що дана ситуація пояснюється як і міждисциплінарною проблематикою її застосування, так і тим, що достатнє інформаційне забезпечення є важливою частиною для підтримки ефективної діяльності підприємств на майбутнє.

Мета дослідження полягає у висвітленні особливостей формування та реалізації інформаційних процесів в сфері управління фінансами підприємства в умовах невизначеності, стрімкому розвитку якого посприяла світова пандемія на основі вірусу COVID-19.

Представлену проблематику досліджували в своїх працях такі вчені-науковці як: Козинець І.І. (2016), Прокопенко Т.О. (2018), Крезуб В.І. (2018), Сова О.Ю. (2020), Морозов Є.Ю. (2020) та багато інших.

Методи дослідження включають. При здійсненні оцінки основних аспектів та положень даної проблематики застосовано такі методи дослідження як історико-економічний та систематизації.

Виклад матеріалу дослідження. Взагалі відомо, що в сучасному світі інформаційні процеси виступають невід'ємною частиною організаційного розвитку підприємства, яка посприяє забезпеченню відповідного підґрунтя для зростання та зміцнення позицій підприємств на перспективу.

Тому, в даний час керівникам (управлінцям) потрібно приділити достатньо уваги питанню, що стосується впровадження нетикету (мережевого етикету) як в діловодстві в цілому, так і в сфері фінансів зокрема. Адже, без цієї частини просто не можливо ефективно здійснити переговори, та й діяльність бізнес-процесів в он-лайн форматі взагалі. Даний аспект необхідно застосовувати в врахування сучасних вимог до нього. Адже, передусім, це великі можливості для встановлення та підтримки цивілізованих відносин (комунікаційних процесів) між працівниками та клієнтами (споживачами) в мережі Інтернет.

Варто зауважити, що у швидко-мінливому зовнішньому середовищі функціонування підприємства має бути максимально гнучким в адаптуванні. Значною мірою ця адаптивність залежить саме від дотримання умов та принципів нетикету, адже, це:

- забезпечує гармонізацію відносин в як загально-колективних, так і особистісно-індивідуальних інтересів всіх працівників підприємства;
- сприяє мобілізації проявів ініціативи працівників та підтримці їхньої соціальної відповідальності на високому рівні;
- сприяє покращенню комунікаційних процесів в он-лайн та оф-лайн робочих режимах діяльності працівників;
- підтримує стан морально-психологічного клімату в колективі підприємства в цілому.

Доцільно виділити основні моменти щодо забезпечення та підтримки інформаційних процесів в управлінні фінансами на основі застосування нетикету:

- 1) будь-яке управління, в тому числі і управління фінансовими ресурсами підприємства, безрозривно пов'язане із забезпеченням якості інтеграційних процесів – набору основних компонентів щодо розуміння цінності кожного із працівників всього

колективу, а також ефективної комунікаційної взаємодії працівників між собою в процесі їхньої діяльності;

2) норми та правила поведінки, міжособистісні стосунки працівників, а також відношення до власних клієнтів (споживачів) та партнерів повинні відображатися в певних стратегічних програмах, що стосуються розвитку підприємства на майбутнє;

3) розуміння, забезпечення та підтримка «іміджу підприємства»: коли всі працівники (від керівника до виконавця) чітко усвідомлюють поставлені до виконання задачі та докладають максимум зусиль для забезпечення ефективності їх реалізації.

Отже, інформаційні процеси в сфері фінансів підприємства на основі умов нетикету – це особливості забезпечення якісних інформаційних потоків, що потрібні для діяльності працівників на основі певних інформаційних даних для формування чітко визначених задач до реалізації для отримання, в кінцевому підсумку, позитивних результатів діяльності самого підприємства, однією із забезпечення яких виступає застосування в діяльності колективу підприємства умов нетикету, що є вкрай необхідним елементом в сучасних умовах он-лайн діяльності (рис. 1).



Рис. 1. Необхідність інформаційних потоків в забезпеченні управління фінансовими ресурсами підприємства на основі нетикету

Потрібно враховувати, що в умовах наявної гострої ринкової конкуренції, ефективність діяльності підприємства виступає вирішальною передумовою не лише його функціонування, але й забезпечення розвитку в цілому.

Фінансово-економічна та соціально-організаційна сфери діяльності підприємства є взаємопов'язаним та взаємонеобхідними. Адже, без забезпечення збалансованого розвитку підприємства, неможливе досягнення і його соціальних цілей. Тому, необхідно врахувати той факт, що формування програми нетикету в умовах «он-лайн життя» підприємства, передусім повинне бути направлене на отримання позитивних результатів для нього на основі правдивих інформаційних даних, а очікування досягнути ці бажані результати – це рушійна сила. Іншими словами, отримані результати виступають рушійною силою застосування правильності умов нетикету, а всі зусилля на його формування та реалізацію спрямовані на це досягнення.

Отже, весь персонал підприємства, необхідно розглядати як найголовнішу зацікавлену сторону в отриманні його позитивних результатів діяльності (рис. 2).

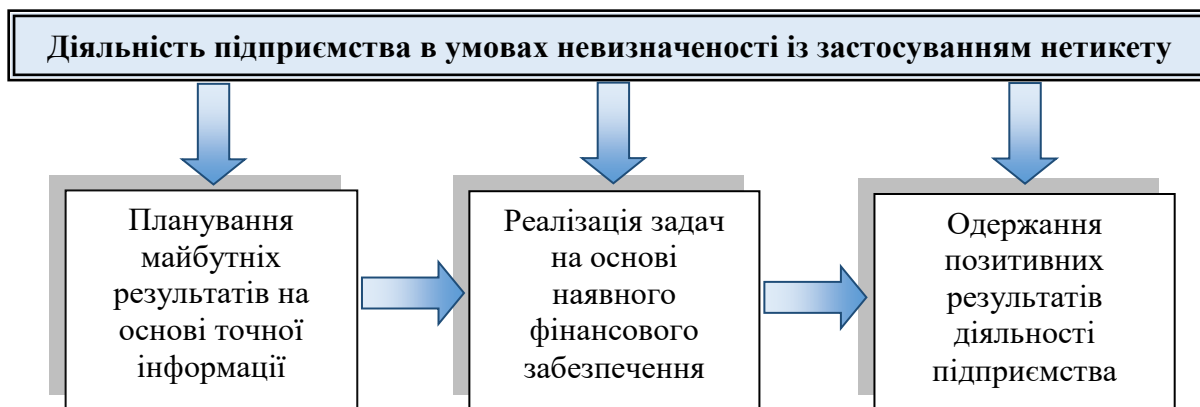


Рис. 2. Діяльність підприємства в умовах невизначеності із застосуванням нетикету

Зображений процес щодо отримання позитивних результатів діяльності підприємства в умовах невизначеності із застосуванням правил та умов нетикету – це правильно та чітко сформована певна послідовність необхідних дій, що в кінцевому підсумку призведе до певної послідовності змін всіх структурних елементів підприємства в цілому. Тобто, іншими словами, коли підприємство виступає як певна цілісна система управління, що складається із певного набору бізнес-процесів, то в даному випадку сам процес виступає засіб як формування певної цінності, що автоматично трансформується в позитивний результат, наприклад, прибуток.

Основна роль нетикету підприємства як мережевої культури в механізмі щодо ефективності функціонування ринкової економіки зумовлена тим, що вона повинна забезпечити виконання певних функцій, зокрема:

1) якісну та безпосередню підтримку всієї внутрішньої діяльності підприємства, тобто спосіб управління діяльністю підприємства, що відображається у всесторонньому розгляді таких питань як: загальна управлінська політика, формування основної стратегії та тактики, рівень найму працівників, якість підготовки та навчання персоналу, проведення різноманітних тренінгів на ділову тематику, вивчення міжнародного досвіду тощо;

2) всесторонню підтримку, тобто забезпечення принципів правильності та чіткості до інформаційних та комунікаційних процесів, за допомогою чого персонал підприємства підтримуватиме морально-психологічний та етично-діловий клімат взаємодіючи з партнерами, клієнтами, споживачами тощо;

3) якісну та безпосередню підтримку щодо зовнішньої діяльності підприємства, тобто процес, за допомогою якого керівництво підприємства взаємодіє із різними міжнародними організаціями, наприклад, інвестиційними;

4) «ціннісну пораду», що означає сприйняття та адекватність оцінки клієнтом щодо загального рівня розвитку підприємства;

5) якість досвіду, тобто загальну оцінку щодо результативності застосування рекомендацій керівництва підприємства з позиції інтересів клієнта тощо.

Управлінський аспект, що полягає в розробці основних правил та впровадженні нетикету на підприємстві повинен розпочинатися з ідентифікації головних переваг та сильних сторін, адже, саме від цього і залежатиме правильність побудови системи пріоритетів вирішення наявних проблем.

Отже, в умовах теперішньої фінансово-економічної кризи та невизначеності, керівникам підприємств слід на перший план виносити основні правила поведінки та взаємодії на основі їх застосування в усьому управлінському процесі – починаючи від звичайних внутрішніх переговорів, і закінчуючи готовими інвестиційними проектами міжнародного рівня.

Варто зауважити, що правильність та чіткість дотримання даних норм та правил посприяє підприємству швидше досягнути поставлених цілей та задач. Адже, відомо, що етична поведінка підприємства в будь-якому вигляді чи то он-лайн, ти то оф-лайн – це завжди потужний спосіб формування позитивного та стабільного іміджу в сучасних умовах здійснення бізнесу, що спроможний забезпечити позитивні результати.

Висновок. Необхідно зазначити, що ефективність застосування інформаційних потоків в сфері управління фінансами підприємства із застосуванням програми нетикету, посприяє, перш за все, формуванню унікальності та неповторності щодо діяльності підприємства серед його конкурентів. Так як вони допоможуть сформувати якісно новий та неповторний діловий імідж підприємства, що відобразатиметься в умовах обслуговування власних клієнтів (споживачів) на основі застосування культурного, етичного та морально-психологічного аспектів. Також, нададуть можливість сформувати одну з основних умов сучасної діяльності – незалежність підприємства за будь-яких умов його діяльності.

В загальному, професійне управління інформаційними потоками в загальній діяльності підприємства є складним поетапним процесом, що має включати участь та співпрацю всього колективу. Крім цього, цей процес повинен базуватися на великій сукупності чітких даних, їхнього чіткого та скрупульозного аналізу, а також пошуку творчого, проте, реалістичного та дієвого способу вирішення наявних проблем.

Перелік використаних джерел:

1. Козинець І.І. Особливості віртуального спілкування. Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля. 2016. № 2 (12). С. 71-55.

2. Прокопенко Т.О., Крезуб В.І. Моделювання інформаційних потоків в системах управління проектно-орієнтованими підприємствами. Вісник Черкаського державного технологічного університету. 2018. № 1 (1). С. 53-59.

3. Павлик В.П. Систематизація методів у інформаційному забезпеченні управління підприємствами. Економіка АПК. 2020. № 1. С. 95-100.

4. Сова О.Ю., Морозов Є.Ю. Сучасна парадигма антикризового управління підприємством. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Том 31 (70). № 2. 2020. С. 43-47.

5. Химич І. Г. Фінансово-економічне оцінювання діяльності підприємств в умовах нестабільності / Ірина Химич, Наталія Константюк, Тетяна Винник // Галицький економічний вісник. — Т. : ТНТУ, 2020. — Том 64. — № 3. — С. 116–127

6. Vynnyk T, Konstantiuk N. Basic Approaches in the Financial Management of Domestic Enterprises. Business Risk in Changing Dynamics of Global Village BRCDGV-2020: Monograph / Edited by Pradeep Kumar, Mahammad Sharif. India, Patna: Novelty & Co., Ashok Rajpath,. P. 56-65.

Утенкова Каріна

доктор економічних наук, доцент
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва
м. Харків, Україна

Karina Utenkova

Doctor of Economic Sciences,
Associate Professor of the Chair of Accounting and Audit
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchaiev
Kharkiv, Ukraine

МЕХАНІЗМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА

ECONOMIC SECURITY MECHANISM OF THE AGRARIAN SECTOR

Економічна безпека аграрного сектора як економічна категорія має складну архітектуру, що зумовлює багатовекторність поглядів на її визначення. Її розглядають з таких позицій: складова економічної безпеки держави; продовольча безпека; розвиток сільських територій; економічна безпека підприємств аграрного сектора.

На нашу думку, економічна безпека аграрного сектора є вагомим складником економічної безпеки держави і передбачає такий стан системи (у цілому чи окремих суб'єктів), який в умовах перманентного впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища забезпечує стабільність функціонування і прогресивний розвиток аграрного сектора, що створює умови для збереження і подальшого відтворення ресурсного потенціалу, гарантує продовольчу безпеку, сприяє розвитку сільських територій.

Однак сучасний стан розвитку та ефективність виробництва продукції сільського господарства не відповідають потенційним можливостям аграрного сектора.

Україна володіє значним земельним потенціалом (5,7 % території Європи), при цьому із 60 млн га території нашої держави понад 70 % складають сільгоспугіддя. За площею чорноземів (28 млн га) Україна займає четверте місце в світі, поступаючись Росії, США і Китаю. Частка аграрної продукції у 2019 р. становила 44,2 % у загальній структурі експорту України, при цьому основною складовою аграрного експорту є зернові та олійні культури.

Вклад сільськогосподарського виробництва у ВВП країни є досить суттєвим. У 2018р. аграрний сектор генерував близько 13 % українського ВВП, у 2016 р. – 13,8 %, у 2017 р. – 12,1 %. У 2019 р. в Україні функціонувало 50 313 підприємств, що здійснювали свою діяльність у сільському, лісовому та рибному господарстві. Існує чітка тенденція зростання частки продукції рослинництва в загальній структурі продукції сільського господарства із 61,5 до 79,1 % у 2010–2019 рр. Зокрема, зросла питома вага зернових і зернобобових і технічних культур. Натомість скоротилася частка картоплі, овочевих та баштанних культур, плодівих та ягідних культур, винограду.

Важливими індикаторами економічної безпеки аграрного сектора є показники рентабельності виробництва основних видів продукції сільського господарства. Виробництво фактично всіх видів продукції рослинництва було рентабельним протягом досліджуваного періоду, крім виробництва цукрового буряку, яке у 2018–2019 рр. було збитковим. У тваринницькій галузі рентабельним в Україні є виробництво молока – 20,6 % у 2019 р. та вирощування свиней на м'ясо – 4,7 %. За підсумками своєї діяльності у 2018 р. 89 % підприємств мали прибуток у сумі 86 424,2 млн грн., а 11 % – збиток у сумі 26 291,1 млн грн.

Таблиця 1

Показники функціонування аграрного сектора України за 2010–2019 рр.

Роки	Продуктивність праці на одного зайнятого в с.г. виробництва, у пост. цінах 2016 р., тис. грн	Кількість зайнятих працівників у с.г., тис. осіб	Обсяг виробництва с.г. культур, тис. т			Кількість с.г. тварин на кінець року			Виробництво продукції тваринництва, тис. т	
			зернові та зернобобові	буряк цукровий фабричний	соняшник	ВРХ, тис. гол.	свині, тис. гол.	птиця, млн гол.	м'ясо (у забійній вазі)	молоко
2010	380,4	811,7	39271	13749	6772	4494	7960	203,8	2059	11249
2011	472,4	750,9	56747	18740	8671	4426	7373	200,8	2144	11086
2012	458,1	751,4	46216	18439	8387	4646	7577	214,1	2210	11378
2013	583,2	726,3	63051	10789	11051	4534	7922	230,3	2389	11488
2014	635,6	733,4	63859	15734	10134	3884	7351	213,3	2360	11133
2015	624,0	642,6	60126	10331	11181	3750	7079	204,0	2323	10615
2016	765,0	658,7	66088	14011	13627	3682	6669	201,7	2324	10382
2017	755,4	635,6	61917	14882	12236	3531	6110	204,8	2318	10281
2018	867,7	626,0	70057	13968	14165	3333	6025	211,7	2355	10064
2019	928,6	610,1	75143	10205	15254	3092	5727	220,5	2492	9663
2019 р. у % до 2010 р.	244,2	75,1	191,3	74,2	225,3	68,8	71,9	108,1	121,0	85,9

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [1].

У 2010–2019 рр. поряд із зростанням продуктивності праці майже у 2,5 раза спостерігається скорочення кількості зайнятих працівників на 25 % (табл. 1). Має місце зростання обсягів виробництва зернових і зернобобових (у 1,9 раза), соняшнику (у 2,3 раза), м'яса (на 21 %). Водночас скоротилося виробництво цукрового буряка (на 25 %), молока (на 14 %).

Ключову роль у забезпеченні продовольчої безпеки України має сільське господарство, однак споживання населенням України основних видів продуктів харчування менше за науково-обґрунтовані норми: так, фактичне споживання м'яса при нормі 83 кг/рік становить 64 %; молока та молочних продуктів при нормі 380 кг/рік – 52 %; яєць при нормі 290 шт./рік – 94,8 %; риби при нормі 20 кг/рік – 59 %; плодів, ягід та винограду при нормі 90 кг/рік – 53%. Отже, стан продовольчої безпеки є незадовільним.

Щодо інвестиційної складової економічної безпеки аграрного сектора, зазначено, що хоча з 2016 р. загальні обсяги капітальних інвестицій в аграрний сектор мали позитивну динаміку, у 2019 р. вони зменшилися і становили 59 129,4 млн грн, тобто 89,4 % від обсягу 2018 р.

Стан аграрного сектора України необхідно розглядати у контексті загальних тенденцій розвитку економіки країни. Має місце позитивна динаміка позицій України у рейтингу «Doing Business» за 2012–2020 рр. Так, із 2012 р. Україна піднялась із 152 на 64 місце, що корелювало із збільшенням кількості прибуткових підприємств і в аграрному секторі. Однак за Індексом економічної свободи Україна має дуже слабку позицію і традиційно входить до групи країн із в основному невільною економікою, посідаючи 150–160 місце у рейтингу серед 179 країн. На основі Глобального індексу продовольчої безпеки визначено, що Україна має далеко не найкращі позиції, поступаючись не тільки всім країнам Європи, але й тим країнам, куди активно експортує продовольство. У 2019 р. вона посіла 76 місце у рейтингу серед 113 країн.

Стабілізація та ефективний розвиток аграрного сектора економіки України неможливі без подальшого формування і становлення механізму економічної безпеки.

У зв'язку із цим дедалі більшої актуальності набуває трактування сутності такого механізму. У науковій літературі на сьогодні відсутній єдиний підхід до визначення цього терміну, водночас його іноді ототожнюють із поняттям «система економічної безпеки».

Термін «механізм» походить від давньогрецьк. «μηχάνημα» – пристрій. Тлумачний словник української мови дає такі визначення механізму: 1) пристрій, що передає або перетворює рух; 2) внутрішня будова, система чого-небудь; 3) сукупність станів і процесів, з яких складається певне фізичне, хімічне та інше явище [2].

Вивчення економічного механізму (“economic mechanism”) набуває поступового поширення від початку ХХ ст., що підтверджує аналіз динаміки інтенсивності публікації результатів досліджень із цього питання в наукових англомовних джерелах світу з 1800 р. А пік зростання у світі наукового інтересу до цієї економічної категорії припадає на кінець 80-х рр. ХХ ст. (рис. 1).

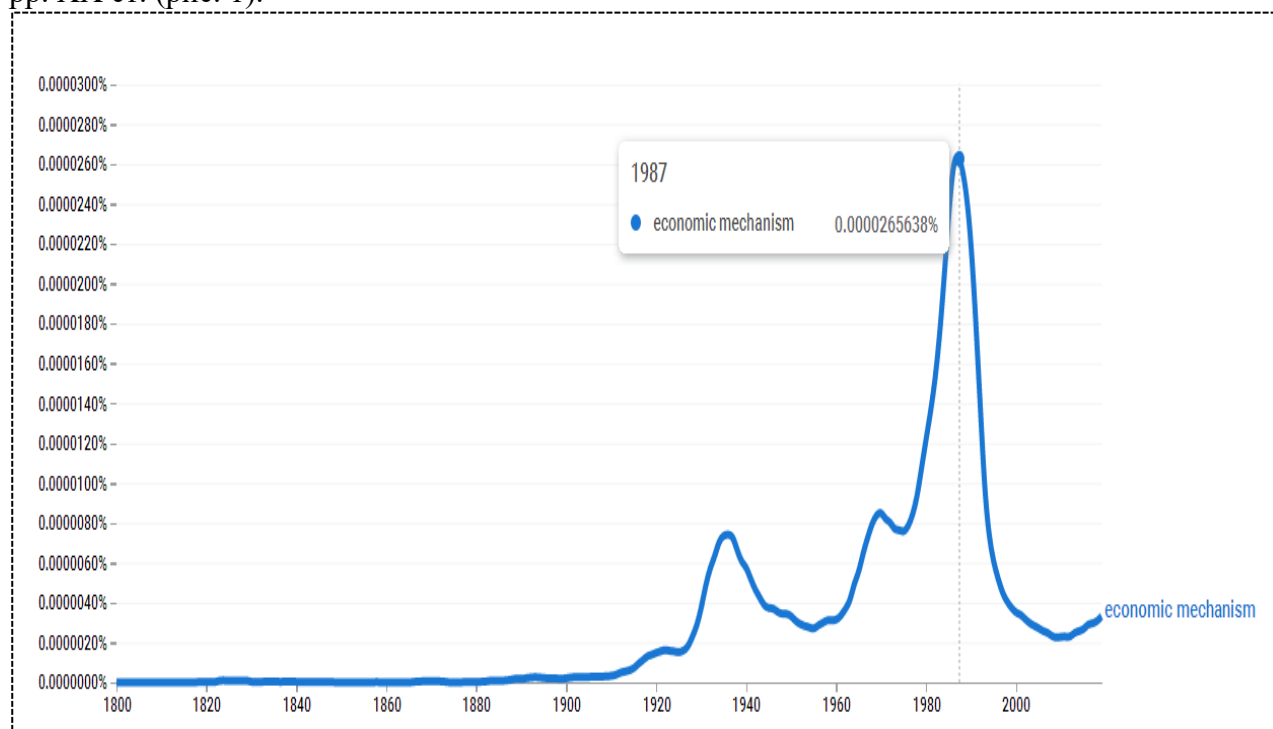


Рис. 1. Динаміка інтенсивності публікацій досліджень присвячених економічному механізму (“economic mechanism”) у наукових англомовних джерелах світу з 1800 р.

Джерело: побудовано автором за матеріалами [3].

Звужуючи коло дослідження, розглянемо погляди окремих учених на трактування цієї категорії в контексті економічної безпеки (табл. 2). Отже, науковці застосовують терміни «механізм забезпечення економічної безпеки», «механізм управління економічною безпекою», «механізм формування економічної безпеки», але їх трактування, як правило, є тотожним.

Таблиця 2

Трактування терміну «механізм» у контексті економічної безпеки

Термін	Автор	Трактування
1	2	3
Механізм забезпечення економічної безпеки	Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський [4]	Сукупність законодавчих актів, правових норм, рушійних мотивів і стимулів, методів, заходів, сил та засобів, за допомогою яких суб'єкт впливає на об'єкт для досягнення цілей безпеки та вирішення поставлених завдань
	В.І. Торкатюк, Т.В. Мітіна, І.О. Козинська та ін. [5]	Сукупність складових, а саме: правових норм, певних законодавчих рамок, методів, засобів, відповідних мотивів тощо, які забезпечують реалізацію головної мети – досягти найвищого рівня економічної безпеки
	Б.С. Дуб [6]	сукупність економіко-організаційних та правових методів і форм, засобів впливу та забезпечувальної частини, які сприяють реалізації функції управління в системі економічної безпеки підприємства для гарантування стану захищеності
	С.А. Лебедко [7]	Складова системи економічної безпеки підприємства, що є сукупністю цілей, завдань, методів та заходів, реалізація яких дозволяє досягнути цільового рівня економічної безпеки підприємства
	Н.О. Іванченко [8]	Сукупність законодавчих актів, правових норм, спонукальних мотивів і стимулів, методів, заходів, сил та засобів, за допомогою яких забезпечується економічна безпека і здійснюється моніторинг її стану
	В.М. Геєць, М.О.Кизим, Т.С.Клебанова, О.І. Черняк [9]	Улаштований певним чином порядок послідовності станів і процесів, що забезпечують економічну безпеку суб'єкта
	А.І.Сухоруков, О.Д. Ладюк [10]	Сукупність управлінських, економічних, організаційних, правових і мотивованих заходів та способів, які забезпечують досягнення найвищих значень економічної безпеки
Механізм управління економічною безпекою	О.Л. Коробчинський [11]	Комплекс управлінських, страхових, правових, економічних, охоронних, режимних та інших засобів щодо захисту бізнесу від втрат
	Л.І.Донець, Н.В. Ващенко [12]	Набір засобів, організація їх використання і контролю для досягнення високого рівня економічної безпеки підприємства
	С.В.Каламбет, В.А. Воропай [13]	Сукупність загальних і спеціальних методів, засобів, важелів організаційної, управлінської, економічної діяльності підприємства на основі дотримання нормативно-правових актів та використання необхідної інформації з метою забезпечення економічної безпеки підприємства
	Л. М. Ладико [14]	Улаштований певним чином порядок послідовності станів і процесів, що забезпечують економічну безпеку підприємства
	Н.А.Хрущ, Л.В. Ваганова [15]	Принципи, прийоми і способи, методи та методики, процедури, алгоритми і моделі, реалізовані різними функціональними схемами, за допомогою яких забезпечується гармонізація всіх сфер діяльності підприємства та інтересів, що взаємодіють з ним, функціональних схем суб'єктів зовнішнього середовища
	Н.В. Білошкурська [16]	Поєднання мети, цілей, завдань, принципів, методів, функцій, засобів, що дозволяє діагностувати, прогнозувати і контролювати стан економічної безпеки

Механізм формування економічної безпеки		для прийняття адаптивних рішень щодо розвитку підприємства
	І.О. Лубенець [17]	Поєднання мети, цілей, завдань, принципів, методів, функцій, засобів, що дозволяє діагностувати, прогнозувати, контролювати стан економічної безпеки для прийняття адаптивних рішень щодо розвитку підприємств

Джерело: сформовано автором

Ураховуючи результати досліджень науковців щодо сутності механізму економічної безпеки, сформульовано власне бачення змісту цієї економічної категорії. Механізм економічної безпеки аграрного сектора, з нашого погляду, – це ключова складова системи економічної безпеки, що являє собою сукупність законодавчо врегульованих методів, заходів, засобів, важелів, які у взаємодії забезпечують реалізацію стратегії економічної безпеки.

Сутність механізму економічної безпеки наочно демонструє рис. 2, на якому представлено авторську розробку концептуальної моделі механізму. Зауважимо, що механізм економічної безпеки аграрного сектора повинен перш за все корелювати із загальною стратегією його розвитку і сприяти її реалізації. Це дає усі підстави стверджувати, що стратегія економічної безпеки є складовою стратегії економічного розвитку аграрного сектора.

Аналогічно має відбуватися і формування механізму економічної безпеки суб'єктів господарювання аграрного сектора, тобто механізм економічної безпеки підприємств галузі повинен бути узгодженим із загальною стратегією його розвитку і сприяти її реалізації.

Метою функціонування механізму економічної безпеки аграрного сектора в цілому є забезпечення належного рівня економічної безпеки для досягнення його стратегічних цілей. Відповідно до сформульованої мети визначено завдання, які повинен виконувати механізм економічної безпеки аграрного сектора, зокрема:

- окреслення кола можливих чинників впливу на економічну безпеку;
- розробка та реалізація превентивних заходів щодо забезпечення належного рівня економічної безпеки;
- розробка реактивних заходів спрямованих на усунення існуючих загроз для економічної безпеки;
- виявлення реальних загроз для економічної безпеки;
- нейтралізація існуючих загроз;
- постійний моніторинг рівня безпеки;
- визначення ефективності заходів щодо забезпечення економічної безпеки.

Формування підґрунтя для функціонування механізму економічної безпеки, передбачає створення певної системи, що складається з методів, засобів, важелів, інструментів та забезпечення.

Методами в механізмі формування економічної безпеки є способи, за допомогою яких здійснюється вплив на об'єкти для досягнення стратегічних цілей. До складу таких методів доцільно віднести не лише економічні, а й адміністративні, правові та соціально-психологічні методи.

Серед інструментів, які забезпечують економічну безпеку, насамперед виділяють такі.

Фінансово-економічні – необхідні для оперативного поліпшення фінансових показників діяльності аграрних підприємств (управління прибутком, витратами, капіталом, фінансовий облік, фінансовий аналіз, фінансове планування, фінансове регулювання, страхування тощо).

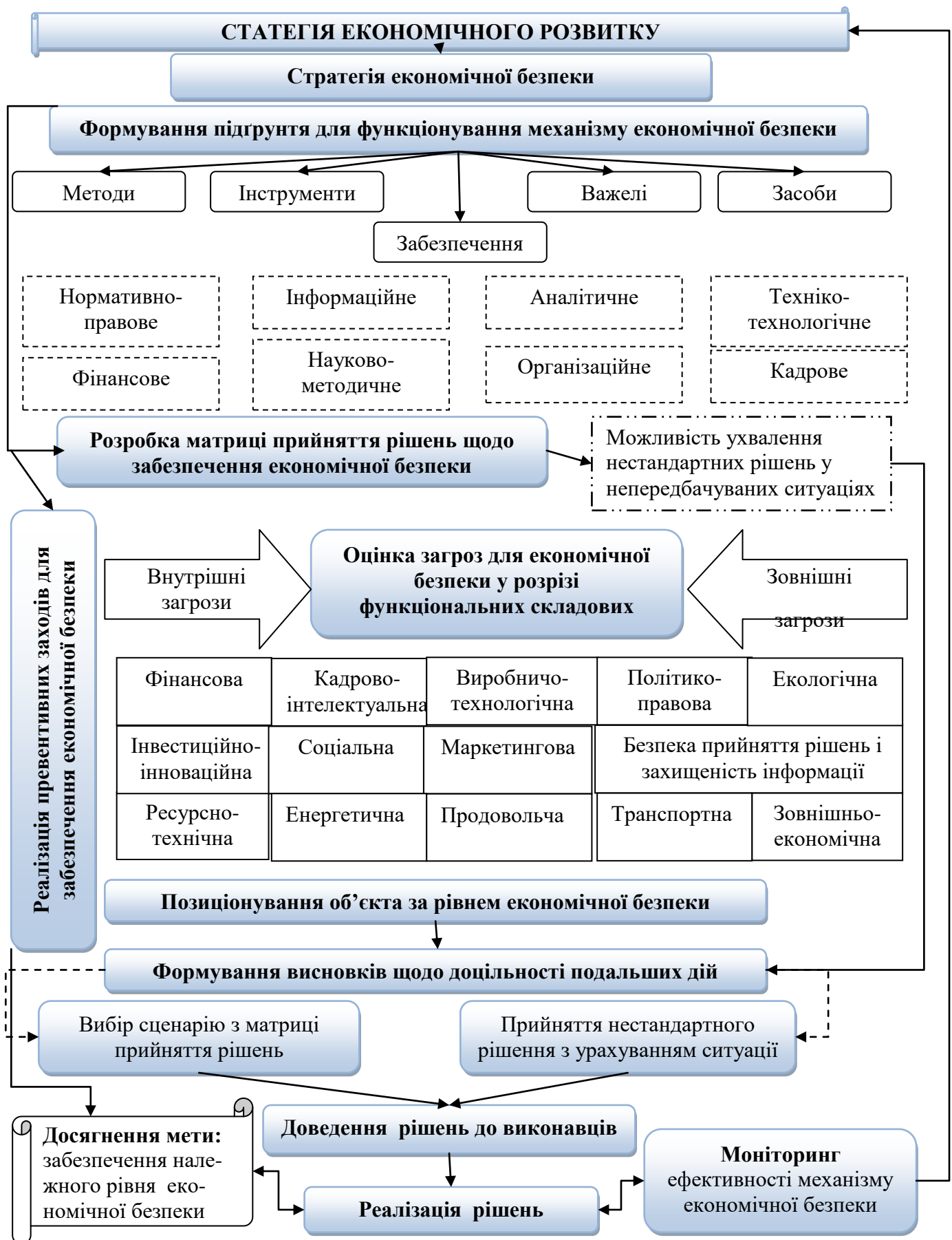


Рис. 2. Концептуальна модель механізму економічної безпеки аграрного сектора

Джерело: розроблено автором

Організаційно-технологічні – забезпечують підвищення ефективності використання наявних ресурсів за рахунок оптимізації технологічних процесів, удосконалення структури суб'єктів господарювання, зміни кадрової політики тощо.

Аналітичні – забезпечують запобігання реалізації ризиків або своєчасне їх виявлення за допомогою постійного моніторингу показників діяльності.

У свою чергу, важелі – це прийоми дії вищезазначених інструментів на аграрний сектор в цілому та його внутрішнє і зовнішнє середовище зокрема для управління економічною безпекою. Підсистема важелів забезпечення економічної безпеки включає такі форми впливу на процес прийняття і реалізації управлінських рішень у сфері економічної безпеки: прибуток (наприклад, прибуток можна розподіляти на подальше фінансування заходів зі зміцнення системи економічної безпеки підприємства), амортизаційні відрахування (вплив на техніко-технологічну безпеку), ціна товару, знижки (вплив на покупців, допомагають залучити додаткових клієнтів); інвестиції (вплив на саме підприємство); дивіденди (вплив на інвесторів, фінансову безпеку та репутацію підприємства); синергізм (цей ефект впливає загалом на всю систему управління); заробітна плата, премії (вплив на працівників, мотивація працювати ефективно, не вдаватися до розкрадань, продажу конфіденційної інформації і под.); пеня, штрафи (вплив на контрагентів) [6].

Формування підґрунтя для функціонування механізму економічної безпеки передбачає також створення відповідного забезпечення, йдеться, зокрема, про нормативно-правове, фінансове, інформаційне, аналітичне, техніко-технологічне, кадрове, організаційне, науково-методичне забезпечення.

Нормативно-правове забезпечення механізму економічної безпеки є визначальним у формуванні його напрямів, форм та способів організації.

Нормативно-правове забезпечення економічної безпеки, на нашу думку, передбачає, з одного боку, застосування норм чинного законодавства для формування і функціонування відповідного механізму; крім того, ці норми права мають містити не лише дозволи і заборони, у межах яких може діяти суб'єкт економічної безпеки, тут важлива наявність певних приписів, тобто норми повинні забезпечувати умови, за яких економічна безпека є можливою. Також слід звернути увагу на доцільність розробки локальних нормативно-правових актів, зокрема певних внутрішніх положень, інструкцій тощо, які стосуються регулювання окремих аспектів економічної безпеки конкретного підприємства. Але, незважаючи на беззаперечну важливість нормативно-правового забезпечення економічної безпеки, нинішня ситуація свідчить про існування певних труднощів із формуванням правового поля в цьому контексті.

Зокрема, необхідно наголосити на таких проблемах, як неузгодженість і суперечливість норм чинних нормативно-правових актів, їх безсистемність у питаннях регулювання аграрної політики, прогалини у правовому полі. Проблема ускладнена постійними змінами нормативно-правових актів з господарського і трудового права, обліку й оподаткування тощо. Нестабільність у цьому питанні заважає формуванню ефективного механізму економічної безпеки.

Фінансове забезпечення механізму економічної безпеки передбачає наявність необхідних фінансових ресурсів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки.

У сучасних умовах на економічну безпеку вагомий вплив має її інформаційна складова, адже саме через інформаційне середовище здійснюється багато загроз та ризиків у різних сферах економічної діяльності. Останнім часом дедалі частіше висловлюють думку про те, що в третьому тисячолітті лідерство у світі буде визначатися спроможністю держав контролювати інформаційні процеси. Це викликано тим, що в наш час відбувається активний перехід від економічної до інформаційної ери розвитку цивілізації. Інформація розглядається як сукупність знань про фактичні дані і залежність між ними та є найбільш високоліквідним товаром. Вартість інформації і її своєчасної доставки в потрібне місце постійно зростає. Інформація сьогодні проникає в усі сфери економічної діяльності, здобуває конкретне

матеріальне і вартісне вираження. Перебудова суспільства на нових інформаційних основах зумовила потребу визначення нових підходів до вирішення проблем інформаційного забезпечення системи економічної безпеки підприємства в інформаційній економіці [18].

Інформаційне забезпечення механізму економічної безпеки передбачає забезпечення об'єкта всією необхідною інформацією для прийняття стратегічних і тактичних рішень, що формують бажаний рівень економічної безпеки. Зокрема, йдеться про збір необхідної інформації; доступ до інформації про стан внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства; можливість проведення всебічного і повного аналізу одержуваних даних у розрізі питань, які цікавлять суб'єктів економічної безпеки підприємства.

Джерела такої інформації можуть бути:

- офіційними джерелами: публічна інформація, опублікована в періодичних виданнях чи розміщена в електронних ресурсах; звітність; офіційна документація державних органів, організацій чи установ, яка не містить конфіденційної інформації;

- неофіційними джерелами: відкрита інформація, одержана за допомогою неформальних контактів з носіями цієї інформації; а також конфіденційна інформація, отримана завдяки несанкціонованому доступу до цієї інформації безпосередньо працівників підприємства чи інших осіб на договірних засадах.

На нашу думку, інформаційне забезпечення механізму економічної безпеки обов'язково передбачає наявність певних критеріїв, що характеризують інформацію. Насамперед, це такі характеристики інформації як достовірність, суттєвість, достатність, релевантність і системність.

Аналітичне забезпечення механізму економічної безпеки є логічним продовженням інформаційного забезпечення і тісно пов'язане з ним. Аналітичне забезпечення, на нашу думку, – це діяльність фахівців, професійних аналітиків з питань фінансово-економічної безпеки, яка спрямована на всебічний аналіз та оцінку інформації, що дозволяє визначити рівень і стан економічної безпеки, виявити й оцінити існуючі ризики та загрози.

Така діяльність передбачає використання широкого спектра методів фінансового аналізу, а також спеціальних методик визначення рівня економічної безпеки тощо.

Важливим аспектом є встановлення індикаторів та критеріїв оцінки рівня і стану економічної безпеки, оцінка реальних і потенційних зовнішніх і внутрішніх загроз для економічної безпеки.

Техніко-технологічне забезпечення механізму економічної безпеки являє собою певну сукупність технічних засобів, зокрема, засоби обчислювальної техніки, обладнання для функціонування локальних і глобальних мереж, інші пристрої, що призначені для збору, накопичення, обробки, передачі, обміну та відображення інформації із застосуванням передових досягнень і технологій.

Як правило, склад і кількість використовуваних технічних засобів визначають за обсягами отримуваної інформації та інтенсивністю її потоків, а також технологією реалізації функцій управління. Щодо якості технічних засобів зазначимо, що зростаючі вимоги до економічної інформації вимагають застосування новітніх засобів і технологій.

У контексті забезпечення механізму економічної безпеки важливу роль відіграє наявність технічних засобів у необхідній (обґрунтованій) кількості і складі, а також використання технологій збору, обробки та захисту інформації, що відповідають вимогам часу і дозволяють повністю забезпечити виконання завдань щодо управління механізмом економічної безпеки.

Кадрове забезпечення механізму економічної безпеки – це діяльність, змістом якої є забезпечення підприємства кваліфікованим персоналом, який формує службу економічної безпеки або інші підрозділи системи економічної безпеки, що відповідає встановленим вимогам, а також передбачає впровадження науково обґрунтованих методів відбору, навчання, стимулювання кадрів.

Якщо йдеться про створення служби економічної безпеки чи іншого спеціалізованого підрозділу з питань економічної безпеки, то тут варто брати до уваги такі головні чинники,

як загрози для економічної безпеки, яким необхідно буде запобігати і нейтралізувати, а також фінансові можливості підприємства щодо залучення персоналу. З урахуванням цього також необхідно робити запит на персонал відповідної кваліфікації та компетенції.

Організаційне забезпечення механізму економічної безпеки передбачає відповідність організаційної структури тим цілям і завданням, що стоять перед системою економічної безпеки.

Вивчення теоретичних підходів до трактування організаційного забезпечення дає змогу виділити такі напрями:

- організаційне забезпечення як сукупність заходів, що проводяться суб'єктом управління, щодо реалізації об'єктом управління прийнятого управлінського рішення в умовах конкретної оперативної ситуації;

- організаційне забезпечення як структура управління на конкретному підприємстві, а також функції та завдання відповідних структурних підрозділів;

- організаційне забезпечення як сукупність документів, які регламентують організаційну структуру роботи механізму економічної безпеки (положення, інструкції, накази, кваліфікаційні вимоги тощо) [19].

На нашу думку, ефективне функціонування механізму економічної безпеки досягається за рахунок реалізації усіх зазначених аспектів організаційного забезпечення. А підтримку економічної безпеки можна реалізувати завдяки відокремленню в організаційній структурі управління підприємством організаційної одиниці – служби економічної безпеки, діяльність якої має бути узгоджена з іншими структурними підрозділами, адже лише ефективна взаємодія на всіх рівнях і ділянках управління підприємством дозволить забезпечити бажаний рівень економічної безпеки.

Науково-методичне забезпечення механізму економічної безпеки – це сукупність документів, наукових, навчальних, методичних матеріалів, які описують сутність, зміст, характер та інші складові окремих процедур, методик, правил тощо; установлюють їх структуру, послідовність дій, критерії, чинники; визначають результат, якого треба досягти; регламентують окремі аспекти управління механізмом економічної безпеки.

Наукове забезпечення полягає передусім у:

- визначенні арсеналу можливостей, імовірностей, шляхів, способів, методів досягнення економічної безпеки;

- наданні альтернативних сценаріїв розвитку майбутніх процесів, що супроводжують вибрані рішення;

- проведенні розрахунків можливих переваг або втрат для кожного із запропонованих варіантів;

- здійсненні прогнозів на перспективу.

Зауважимо, що наукові та пов'язані із ними послуги підприємствам можуть надавати науково-освітні установи, громадські організації, незалежні аналітичні центри на замовлення.

Сформоване таким чином підґрунтя для функціонування механізму економічної безпеки дає змогу механізму діяти у трьох площинах:

- 1) перманентна реалізація превентивних заходів;
- 2) реагування на виявлені загрози і ризики;
- 3) ухвалення оперативних рішень щодо дій у непередбачених ситуаціях.

Оцінку зовнішніх і внутрішніх загроз для економічної безпеки аграрного сектора в цілому або ж окремого підприємства зокрема здійснюють у розрізі функціональних складових економічної безпеки: фінансова, кадрово-інтелектуальна, виробничо-технологічна, політико-правова, безпека прийняття рішень і захищеність інформації, екологічна, інвестиційно-інноваційна, соціальна, маркетингова, ресурсно-технічна, енергетична, продовольча, транспортна, зовнішньоекономічна [20].

За результатами такої оцінки роблять висновки щодо рівня (або стану) економічної безпеки, що, у свою чергу, зумовлює подальші дії: або вибір сценарію з матриці прийняття

рішень; або, якщо має місце не передбачена раніше ситуація, приймають оперативне рішення, яке буде адекватне конкретним умовам. Таке рішення необхідно довести до безпосередніх виконавців, які забезпечать його реалізацію.

Управління механізмом економічної безпеки неможливе без моніторингу його ефективності, одним із аспектів якого є контроль. Функціонально контроль вирішує цілий комплекс завдань та поєднує між собою всі ключові елементи системи економічної безпеки підприємства. Він забезпечує взаємозв'язок між формуванням інформаційної бази, аналізом, плануванням, розробкою та реалізацією антикризових заходів, оцінкою їх ефективності і формуванням висновків [13].

Залежно від часу виділяють такі види контролю ефективності механізму економічної безпеки підприємства:

1) поточний, який здійснюють постійно в процесі реалізації певних заходів для оцінювання ступеня їх ефективності й адекватності для забезпечення економічної безпеки;

2) підсумковий, який здійснюють за результатами звітного періоду чи реалізації певного комплексу заходів для перевірки відповідності досягнутих результатів поставленим цілям, а також ефективності системи економічної безпеки підприємства в цілому.

За допомогою механізму управління економічною безпекою аграрного сектора відбувається ефективна реалізація комплексу заходів щодо захисту від внутрішніх і зовнішніх загроз для економічної безпеки.

Таким чином, основними перевагами запропонованої моделі механізму економічної безпеки є:

- забезпечення сталого економічного розвитку аграрного сектора, досягнення бажаного рівня ключових показників його діяльності;

- захист від негативного впливу кризових явищ економіки (зовнішні загрози);

- запобігання випадкам умисного чи випадкового заподіяння шкоди економічній безпеці з боку персоналу (внутрішні загрози);

- забезпечення постійного моніторингу стану економічної безпеки;

- формування надійних інформаційних потоків і своєчасне забезпечення керівництва інформацією про економічний стан;

- запобігання небезпекам і загрозам для економічної безпеки, а також можливість їх локалізації та ліквідації.

У контексті зазначеного, виникає необхідність подальших досліджень спрямованих на поглиблення існуючого теоретичного і методологічного базису вивчення чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, що мають вплив на економічну безпеку.

Перелік використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Словник української мови. Академічний тлумачний словник. URL: <http://sum.in.ua/s/mekhanizm>
3. Google Books Ngram Viewer. URL: <https://books.google.com/ngrams>
4. Іванюта Т.М., Заїчковський А.О. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
5. Торкатюк В.І., Аболхасанзаде Аліреза, Мітіна Т.В., Козинська І.О., Кузічкіна Н.І., Дріль Н.В. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємств. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/38672/1/164-165.pdf>
6. Дуб Б.С. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства: сутність, структура, значення. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/63-2.pdf>
7. Лебедко С.А. Формування механізму забезпечення економічної безпеки транспортних підприємств. *Економіка та держава*. 2017. № 8. С. 89-94.
8. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 728 с.

9. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк. Харків, 2006. 240 с.
10. Сухоруков А.І., Ладюк О.Д. Фінансова безпека держави: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2007. 192 с.
11. Коробчинський О.Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 4. С. 41–45.
12. Донець Л.І., Ващенко Н. В. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2008. 240 с.
13. Каламбет С.В., Воропай В.А. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємств залізничної галузі. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*. 2013. № 2. С. 106-113.
14. Ладыко Л. Н. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия: сущность и структура. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки»*. 2014. № 3. С. 123-126.
15. Хрущ Н.А., Ваганова Л.В. Розробка механізму управління економічною безпекою підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 4. Т. 2. С. 17-21.
16. Білошкурська Н.В. Економіко-організаційний механізм формування економічної безпеки підприємства: принципи побудови, функції, структура. *Економіка та держава*. 2003. № 12. С. 24-29.
17. Лубенець І.О. Принципи побудови та структура економіко-організаційного механізму формування економічної безпеки підприємства. *Вісник Приазовського державного технічного університету*. 2016. № 31. С. 140-147.
18. Захаров О.І. Інформаційне забезпечення управління системою економічної безпеки підприємства. URL: http://library.krok.edu.ua/media/library/category/statti/zakharov_0010.pdf
19. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: монографія. Львів: ЛБІ НБУ, 2004. 195 с.
20. Утенкова К.О. Економічна безпека аграрного сектора: теорія, методологія, практика: монографія. Харків: ПромАрт, 2020. 360с.

Морозова Ганна
кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри фінансів
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва
м. Харків, Україна

Anna Morozova
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of Finance
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchaeva
Kharkiv, Ukraine

АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РІВНЕМ ЇХ ПРИБУТКОВОСТІ

ANALYSIS OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES BY THE LEVEL OF THEIR PROFITABILITY

В умовах сьогодення пріоритетним напрямом економічної політики держави має бути по-перше, економічне зростання суб'єктів підприємництва, по-друге, підтримка стабільності. Рівень безпеки аграрного сектора і інших секторів вказує на стабільний розвиток національної економіки. Стійкість до зовнішніх і внутрішніх загроз та небезпек, здатність забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів та сталого розвитку фінансової системи України – це все характеризує фінансову безпеку суб'єктів аграрного підприємництва.

Сільськогосподарські підприємства змушені функціонувати в умовах непередбачуваності та невизначеності. Насамперед, це зумовлено нестабільністю інфраструктури аграрних ринків, диспаритетом цін, залежністю виробництва від природних умов, що робить його ризиковим. Також істотними характеристиками діяльності виробників продукції є обмеженість землі як основного фактора виробництва, сезонний характер виробництва. Все це обумовлює необхідність формування економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Враховуючи вищезазначене, поняття «економічна безпека сільськогосподарського підприємства» пропонується розглядати як такий стан підприємства, що характеризується стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, їх здатністю забезпечувати реалізацію власних економічних інтересів, ефективно функціонувати та розвиватися в умовах невизначеності та господарських ризиків.

Найважливішим компонентом економічної безпеки суб'єктів господарювання є фінансова складова, яку слід досліджувати як матеріальну основу всіх інших складових. Спроможність пристосуватися до змін зовнішнього середовища та адаптуватись до наявного ринкового механізму характеризують фінансові результати та фінансовий стан підприємства. Поточний рівень забезпечення економічної безпеки за фінансовою складовою оцінюється на підставі аналізу і оцінювання результатів здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства та відображає забезпеченість підприємства власними фінансовими ресурсами.

Отже, можемо констатувати, що від рівня фінансової безпеки буде залежати ефективність функціонування соціально-економічного механізму сільськогосподарських підприємств, забезпечення роботою його працівників, а також рівень та умови їх життя.

На наш погляд специфічні особливості сільського господарства, як галузі, вимагають окремого підходу. Враховуючи дослідження існуючого категорійно-понятійного апарату щодо сутності фінансової безпеки підприємств, вважаємо, що фінансова безпека сільськогосподарських підприємств, як складова економічної безпеки, являє собою відтворювальний рівень їх фінансового забезпечення. У розгорнутому вигляді дане

визначення можна представити наступним чином: фінансово-економічна безпека сільськогосподарських підприємств – це система фінансового захисту життєво необхідних інтересів підприємств за рахунок розширення рівня фінансового забезпечення суб'єктів господарювання та зниження рівня негативного впливу дестабілізуючих факторів, що досягається шляхом впливу фінансових важелів та інструментів на покращення економічних відносин у межах дії фінансового механізму для забезпечення фінансових пропорцій розвитку підприємств.

Чинники, що формують рівень економічної безпеки підприємства, різноманітні і у кожній галузі виробництва мають свою специфіку. Розглядаючи сільськогосподарське підприємство, як самостійний господарюючий суб'єкт, насамперед, слід відзначити, що його діяльність носить ризиковий характер. Управлінські рішення з питань забезпечення та постійного підвищення результативності їх функціонування, що приймаються керівниками підприємств, завжди пов'язані з ризиком їх невиконання. У сільськогосподарських підприємствах ризик виникає на всіх стадіях господарського процесу.

Крім того, сільське господарство, на відміну від інших галузей національного господарства, має своєрідну причину появи невизначеності – природні чинники, від яких залежать кінцеві наслідки господарювання. Тому для досягнення належного рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання необхідно враховувати весь спектр факторів, від яких залежить ефективність функціонування підприємства в умовах жорсткої конкуренції.

Нині кожне підприємство, що реалізує господарську діяльність, має розпоряджатися підручними фінансовими ресурсами, витрачаючи їх на виробництво продукції, самотужки фінансувати напрями своїх витрат, з метою отримання кінцевого результату – прибутку. Ось чому важливо дослідити механізм формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств та методичні підходи до проведення їх аналізу.

Прибуток вважається однією з найнеоднозначніших категорій, оскільки різноманітні напрями інтересів, які він відображає, обумовлюють складність визначення цього поняття. Аналіз існуючих дефініцій прибутку в економічній літературі показує, що на даний час не існує єдиної точки зору для визначення даної економічної категорії, проте можна зробити висновок, що дані поняття мають подібні риси:

1. Прибуток частіше за все визначають як різницю між валовим доходом і валовими витратами. З точки зору бухгалтера, до витрат зараховують явні грошові витрати. З визначенням валового доходу немає проблем, бо всі знають, що це добуток кількості реалізованої продукції та ціни одиниці товару.

2. Прибуток – це один із вагомих показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства.

3. Подібною ознакою також є визнання деяких економістів джерелом прибутку творчої діяльності.

У свою чергу, прибутковість підприємства є найважливішим показником його розвитку, оскільки за відсутності стратегічних напрямів розвитку та належного рівня прибутковості підприємства можуть поступово втрачати ліквідність і зрештою банкрутувати [1].

Питання прибутковості підприємства підіймається у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Єдиного підходу до аналізу прибутковості, серед економістів, нажаль, поки що не сформовано, однак прийнято вважати, що прибутковість – це перевищення доходу над здійсненими витратами, в розмірі достатньому для ефективного подальшого

функціонування. Тобто під прибутковістю слід розуміти стійке економічне явище, що проявляється як засвідчена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення основної і всієї господарської діяльності. Це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки

зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів [2].

Економічна доцільність розвитку та функціонування сільськогосподарських підприємств визначається їх результативністю. На сьогодні питання формування фінансових результатів набувають актуальності, і це спричинює необхідність фундаментального вивчення прогресивного досвіду, пошуку напрямків. удосконалення обліку, контролю та аналізу. Основне значення фінансових результатів полягає в тому, що вони позитивно впливають на інвестиційну привабливість галузі та підприємств, їх ділову активність, забезпечують зміцнення бюджету країни, тощо.

Всі виробничі відносини, у сучасних умовах, знаходять своє відображення у фінансових результатах, до того ж, окремі необхідні види ресурсів сільськогосподарські підприємства можуть отримати, якщо вони мають достатню кількість фінансових ресурсів. А також, від стану, динаміки та будови фінансового забезпечення підприємств залежать потенційні можливості їх розвитку.

Позитивні фінансові результати для сільськогосподарських підприємств є запорукою їх фінансово-економічної безпеки. Саме вони є ґрунтовною економічною категорією та основним вимірником ефективності роботи підприємства. Об'єктивне та достовірне визначення фінансових результатів, особливо в галузі сільського господарства, завжди було предметом наукових дискусій як серед науковців, так і серед практиків (табл. 1).

Таблиця 1

Фінансові результати до оподаткування підприємств
за видами економічної діяльності в Україні, млн грн

Показники	Роки					Відхилення 2019/2015, (+,-)
	2015	2016	2017	2018	2019	
Фінансові результати до оподаткування, всього	348471,7	69887,8	236952,1	369212,3	613044,0	264572
Сільське, лісове та рибне господарство	103137,6	91109,5	69344,1	71478,5	94041,4	-9096,2
Промисловість	-181360,9	-7569,6	87461,7	154138,2	166753,2	348114
Будівництво	-25074,1	-9342,9	-3535,8	6433,9	15974,8	41048,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів	-80654,3	7277,0	39296,3	86290,5	129113,3	209768
Транспорт, складське господарство	-13921,8	12819,7	-16532,6	-22661,6	14414,8	28336,6
Фінансова та страхова діяльність	-8516,4	431,0	18280,2	24750,0	17520,8	26037,2

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України . –
Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

За інформацією Державної служби статистики України фінансовий результат до оподаткування підприємств України за всіма видами економічної діяльності має позитивне значення, яке впродовж 2015-2019 рр. збільшилось майже вдвічі і станом на кінець 2019 р. становило 613044,0 млн. грн. До того ж, за останній рік всі, без винятку, досліджувані сфери діяльності були прибутковими. Але, якщо аналізувати динаміку фінансових результатів в розрізі за основними видами діяльності, то на початку досліджуваного періоду збитковими були такі галузі, як промисловість, будівництво, оптова та роздрібна торгівля, транспорт, фінансова та страхова діяльність. В той же час відмітимо, що промислові підприємства вийшли на прибутковий рівень починаючи з 2017 р., будівельні – з 2018 р., торговельні та підприємства фінансової та страхової сфери – з 2016 р. Подолавши поріг збитковості, підприємства вищезазначених галузей щороку наращували суми отриманих прибутків. А

транспортна галузь та складське господарство України не відрізняються стабільністю, бо мають щорічні коливання фінансових результатів своєї діяльності.

У галузі сільського, лісового та рибного господарства фінансовий результат мав позитивне значення протягом всього періоду дослідження. І хоча до 2017 р. було зафіксовано щорічне зменшення сум фінансових результатів до оподаткування по даній сфері, то за останні 2 роки вони значно підвищились, подолавши навіть рівень 2016 р.

Отож, як свідчать вищенаведені дані, у різні періоди дослідження та по різних галузях виробництва мають місце коливання фінансових результатів діяльності підприємств. Усі ці зміни прибутковості (збитковості) були спричинені багатьма факторами (економічною ситуацією в країні, політичним станом, якістю продукції (робіт, послуг), величиною собівартості продукції, обсягами виробництва, погодними умовами тощо).

Про те, що галузь сільського господарства, в основному, є прибутковою, свідчить також аналіз структури сільськогосподарських підприємств України за критерієм одержаного фінансового результату (табл. 2).

Таблиця 2

Фінансові результати до оподаткування
сільськогосподарських підприємств України

Показники	Роки					Відхилення 2019/2014, (+,-)
	2015	2016	2017	2018	2019	
Фінансовий результат до оподаткування, млн грн	103137,6	91109,5	69344,1	71478,5	94041,4	-9096,2
Підприємства, які одержали прибуток до оподаткування						
у відсотках до загальної кількості	88,5	87,8	86,2	86,3	83,1	-5,4
фінансовий результат, млн грн	128880,2	103942,2	89876,7	94402,3	116561,3	-12318,9
Підприємства, які одержали збиток до оподаткування						
у відсотках до загальної кількості	11,5	12,2	13,8	13,7	16,9	5,4
фінансовий результат, млн грн	25742,6	12832,7	20532,6	22923,8	22519,9	-3222,7

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України . – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Так, у 2019 році питома вага сільськогосподарських підприємств, які спрацювали прибутково становила 83,1 %, тоді як доля збиткових підприємств була лише 16,9 %. І хоча частка прибуткових сільськогосподарських підприємств протягом досліджуваного періоду щороку знижувалась (до 83,1 % в 2019 р. проти 88,5 % в 2015 р.), проте все одно залишалась на досить високому рівні. Відповідно за п'ять років дослідження на 5,4 % збільшилась питома вага збиткових підприємств в даній галузі.

Щодо загальної суми фінансового результату до оподаткування, який отримали прибуткові сільськогосподарські підприємства, то на кінець 2019 р. вона становила 116561,3 млн. грн., що на 12318,9 млн. грн. менше, ніж в 2015 р. Водночас, зменшилась за досліджуваний період і загальна сума збитків – на 3222,7 млн. грн., що не може не розцінюватися, як позитивний факт.

Отже, в умовах ринкової економіки від прибуткової роботи сільськогосподарських підприємств буде залежати їх життєздатність, можливість забезпечувати інтереси інвесторів, конкурувати з іншими суб'єктами господарювання. Прибутковість підприємства передбачає отримання прибутку та забезпечення певного його рівня відносно вкладеного капіталу, отриманих доходів чи здійснених витрат. Проте оцінити прибутковість підприємства лише за

показником прибутку дуже важко, оскільки він не враховує масштаби підприємства. Тому для аналізу прибутковості сільськогосподарських підприємств України нами був розрахований відносний показник рентабельності як всієї діяльності підприємств, так і операційної, в основу розрахунку якого було покладено суму чистого прибутку (збитку) (табл. 3).

Таблиця 3

Основні показники діяльності
сільськогосподарських підприємств України

Показники	Роки					Відхилення 2019/2015, (+,-)
	2015	2016	2017	2018	2019	
Чистий прибуток (збиток), млн грн	101912,2	89816,3	68276,8	70461,8	90167,0	-11745,2
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	30,4	25,6	16,5	14,2	16,1	-14,3
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	43,0	33,6	23,2	18,9	19,3	-23,7

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України . –
Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Здійснивши дослідження рентабельності діяльності сільськогосподарських підприємств України за 2015-2019 рр., як важливого напрямку фінансової їх діагностики, слід відмітити, що включно по 2018 р. спостерігалось щорічне зниження даного показника - до 14,2 %. І хоча за останній рік було зафіксовано підвищення досліджуваного показника до 16,1 %, проте даний рівень залишається відносно низьким.

Констатуємо, що рівень рентабельності операційної діяльності, як основного виду діяльності сільськогосподарських підприємств України, мав аналогічну закономірність зміни і на кінець 2019 р. становив 19,3 %, що на 23,7 % менше, порівняно з 2015 р. Зазначені тенденції зміни рівня рентабельності операційної діяльності сільськогосподарських підприємств певною мірою пояснюються досягнутим рівнем рентабельності основних видів продукції, яку вирощують і реалізують сільгосптоваровиробники (табл. 4).

Таблиця 4

Рівень рентабельності продукції сільського господарства
у сільськогосподарських підприємствах України, %

Показники	Роки					Відхилення 2019/2015, (+,-)
	2015	2016	2017	2018	2019	
Зернові та зернобобові культури	42,6	37,8	25,0	24,7	11,8	-30,8
Соняшник	78,4	61,9	41,3	32,5	23,5	-54,9
Цукрові буряки	27,7	24,6	12,4	-11,4	-15,4	-43,1
Культури овочеві	32,0	15,3	9,9	13,3	2,8	-29,2
Картопля	24,6	0,6	10,0	6,8	15,4	-9,2
Молоко	12,7	18,6	26,9	16,1	20,6	7,9
ВРХ на м'ясо	-16,9	-23,2	3,4	-17,7	-27,1	-10,2
Свині на м'ясо	12,6	-4,1	3,5	6,9	4,7	-7,9
Вівці та кози на м'ясо	-26,6	-31,5	-39,6	-16,9	-39,7	-13,1
Птиця на м'ясо	-5,4	3,4	7,0	5,7	-3,7	1,7
Яйця	60,9	0,5	-9,0	5,4	-23,5	-84,4

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України . –
Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Досліджуючи рівень рентабельності продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах України, слід зазначити, що за аналізуючий період

вона знизилась по всім видам продукції, крім молока та птиці на м'ясо. Відповідно по молоку рівень рентабельності підвищився на 7,9 % і станом на кінець 2019 р. становив 20,6 %, а по птиці на м'ясо в 2019 р. була зафіксована збитковість виробництва даного виду продукції на рівні 3,7 %, що, в свою чергу на 1,7% більше, ніж в 2015 р.

За даний період часу найбільше рентабельність виробництва знизилась по соняшнику – на 54,9 %, зерновим та зернобобовим культурам – на 30,8 % та овочевим культурам – на 29,2 %. Але тим не менш виробництво даних видів продукції на кінець 2019 р. залишається хоча і на низькому, але на рентабельному рівні – 23,5, 11,8, 2,8 % відповідно. В той час, як виробництво цукрових буряків із рентабельного рівня в 2015 р. (27,7 %) перейшло в збитковий -15,4 % в 2019 р. Традиційно збитковим протягом всього періоду дослідження залишається вирощування ВРХ, овець та кіз на м'ясо. При цьому відмітимо, що на кінець 2019 р. було зафіксовано максимально низький рівень збитковості по зазначеним видам продукції за весь досліджуваний період – 27,1 та 39,7 % відповідно. Відносно виробництва яєць, то по даній галузі ситуація щодо її рентабельності не відрізнялась стабільністю, а за останній рік дослідження взагалі суттєво погіршилась і, як наслідок, рівень збитковості виробництва яєць взагалі був критично низьким -23,5 %.

Враховуючи ситуацію, що склалась, на нашу думку, аналіз фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств є важливим засобом прийняття ефективних управлінських рішень та зміцнення фінансово-економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Здійснення якісного аналізу фінансових результатів надає відповіді на питання, що пов'язані з вирішенням проблем стосовно поліпшення ефективності діяльності та забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку. Розгляд можливостей практичного втілення методичних підходів до оцінки фінансово-економічної безпеки сільськогосподарських підприємств за рівнем їх прибутковості надає підґрунтя для їх правильного вибору та ефективного застосування.

Перелік використаних джерел:

1. Антонюк Р.Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії / Р.Р. Антонюк // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства – 2012. – № 126. – С. 12-19.
2. Гречко А. В. Дослідження факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів збільшення прибутку [Електронний ресурс] / А. В. Гречко, О. М. Мельнікова // Ефективна економіка: фахове видання. – 2017. – № 11. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5862>
3. Кучер Л.Ю. Науково-теоретичні підходи до інтерпретації дефініції «прибутковість» / Л.Ю. Кучер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_99/06.pdf

Пиріг Галина

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри агрономії, екології та агроінженерії
Західноукраїнський національний університет
м. Тернопіль, Україна

Крисоватий Сергій

менеджер ТОВ «ЛНЗ»
магістр
Західноукраїнський національний університет
м. Тернопіль, Україна

Halyna Pyrih

Ph.D (Economics)
West Ukrainian National University
Ternopil, Ukraine

Sergii Krysovatiy

Manager in LTD «LNZ»
Master (Economics)
West Ukrainian National University
Ternopil, Ukraine

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ ОЗИМОГО РІПАКУ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ

MODERN TECHNOLOGIES OF WINTER RAPS GROWING: THEORETICAL-METHODOLOGICAL AND APPLIED ASPECTS

Актуальність дослідження. Ріпак – третя найбільш важлива олійна культура в світі після пальми і сої, з яких виробляється рослинна олія. За останні 20 років ріпак випередив такі культури як арахіс, хлопок і навіть соняшник.

Ріпак є цінним попередником насамперед для зернових культур. На відміну від соняшнику він мало висушує ґрунт, покращує його агрофізичні властивості та фітосанітарний стан, рано звільняє поле.

В Україні стрімко розвивається новий напрям використання ріпакової олії в якості альтернативного джерела – паливної енергії для двигунів внутрішнього згорання. Біопальне з ріпаку є конкурентноспроможним, надійним в роботі і одночасно позитивно впливає на охорону навколишнього середовища.

Незважаючи на кризу світової економіки ріпак в українському господарстві не здає своїх позицій, залишаючись однією з найрентабельніших культур. Відтак цікавість до технологічних аспектів вирощування ріпаку не зменшується [1].

Теоретично-прикладні питання розвитку виробництва ріпаку знайшли відображення у працях вчених: В. Д. Гайдаша, В. В. Лихочвора, В. Я. Щербакова, О. І. Полякова, В. В. Карпачева, Г. А. Жоліка, В. П. Савенкова, Д. Шпаара, І.М. Івашків, Л.В. Губенко та інших. Констатуючи вагомість одержаних наукових результатів щодо теоретичних і практичних питань технології вирощування ріпаку, окремо зазначимо, що недостатньо опрацьовані сфери комплексного вивчення та оцінки ефективності виробництва ріпаку.

Створення сучасних високопродуктивних сортів і гібридів сприяло впровадженню цієї сільськогосподарської культури у сільське господарство, збільшенню посівних площ, впровадженню сучасної технології вирощування ріпаку з високим рівнем рентабельності.

Вважаємо, що завдяки правильному вибору перевіреного у виробничих умовах гібриду озимого ріпаку можна отримувати високі та сталі урожаї, і дещо мінімізувати ризики вимерзання.

Озимий ріпак добре росте і розвивається на середньо-забезпечених поживними елементами ґрунтах із нейтральною або слабо-кислою реакцією сольового розчину - чорноземах опідзолених, темно-сірих та сірих лісових ґрунтах, дерново-підзолистих, дерново-карбонатних, дернових і дерново-глеюватих ґрунтах з легко- та середньо-суглинковим механічним складом [3]. Найбільш придатними для нього є ґрунти з вмістом гумусу не менш як 0,9-1,1%, кислотністю сольового розчину за показником рН 6,2-6,5, калію (мг на 100 г ґрунту) - 12,0-14,5; фосфору - 6,0-7,5; магнію - 5,0-7,0; бору (мг на 1 кг ґрунту) - 0,25; сірки - 30-60; марганцю - 10-15 [4].

Ріпак є вимогливою рослиною - він любить вологий клімат і родючі глибокі ґрунти. Отже, він потребує більшої уваги та зусиль з боку агровиробників. Вирощування ріпаку в Україні можна порівняти з лотереєю, його популярність зростає, чимало господарств починають вирощувати сільськогосподарські культури, через деякий час ентузіазм поступово зменшується, а через деякий час - знову росте.

З одного боку, це справді вигідно і має велике економічне значення як джерело високоякісної олії. Це експортно-орієнтований продукт, завдяки якому досить легко потрапити на найбільші ринки світу. З іншого боку, ріпак - це досить ризикована культура, яка в поганий рік може стати джерелом збитків замість очікуваного прибутку.

Давайте розглянемо, в чому саме полягають переваги ріпаку, які проблеми найчастіше виникають під час його вирощування та як технологія впливає на врожайність культури. З агрономічної точки зору ріпак має такі основні переваги (табл. 1):

Таблиця 1

Матриця можливостей та загроз при вирощуванні озимого ріпаку

Переваги	Недоліки
1. Чергування посівів сприяє боротьбі із бур'янами	1. Необхідність якісного обробітку ґрунту
2. Цінний попередник	2. Значна заселеність шкідниками медоносної культури
3.Порушення циклу фітозахворювання	3. Потребує достатньої кількості вологи в ґрунті та азоту і сірки для оптимального росту
4. Хороше зелене добриво та чудовий медонос	4. Виніс значної кількості азоту з ґрунту
5. Цінна польовою рослина для дикої природи сільськогосподарських угідь	5. Падалиця ріпаку дуже погано піддається знищенню
Можливості	Загрози
1. Перші гроші аграрія	1. Погане сходження через засуху
2. Може не потребувати додаткового фунгіцидного захисту	2. Зимівля озимого ріпаку несе багато ризиків
3. Обмежує шкідливий вплив вітрової та водної ерозії на ґрунти	3. Прихованохоботник ворог №1
4. Швидке звільнення поля під посів озимих культур	4. Проблеми із бджолярами
5. Хороший фінансовий результат	5. Літня засуха, зливні дощі та інші несприятливі погодні фактори

Джерело: створено автором самостійно

Озимий ріпак працює біофумігантом, його добре розвинена коренева система допомагає зменшити зараження бур'янами. При відповідній технології вирощування ріпаку інтенсивність ерозії ґрунту зменшується за рахунок поліпшення їх структури (знову ж таки завдяки культивуванню кореневої системи). Його можна культивувати на всіх типах ґрунту з рН 6,0-7,0. Завдяки розвиненій кореневій системі він забезпечує надходження та накопичення вологи в глибоких шарах ґрунту, а також сприяє її кращій аерації. Короткі періоди сівозміни значно підвищують ризик таких захворювань, як фузаріозне в'янення, фомоз, переноспороз, склеротиноз. Використання олійного ріпаку та його залишків (у

вигляді мульчі), що містять глюкозинопатії, сприяє пригніченню утворення патогенних мікроорганізмів у ґрунті та зменшує ризик захворювань для наступного врожаю.

Зелене добриво може забезпечити збільшення ґрунтової органічної речовини в кількості, що відповідає внесенню 10-15 т / га гною. Осимий ріпак утворює зелену масу раніше за інші кормові культури - в середині квітня або на початку травня. Це дуже важливо для тваринництва. Більше того, олійний ріпак можна успішно використовувати як стерню або озиму культуру.

Щільне покриття озимого ріпаку твердими стовбурами забезпечує ідеальне середовище для широкого кола корисної фауни та популяцій безхребетних, одночасно захищаючи поверхню ґрунту від сонця та вітру, підтримуючи належний рівень вологи.

У переважній більшості випадків урожай цієї рослини продається відразу після збору врожаю. Отримані кошти фермери використовують для придбання добрив, засобів індивідуального захисту та палива для осіннього сівби. Тому економічна складова господарств безпосередньо залежить від ефективного вирощування озимого ріпаку, але для всього цього ріпаку потрібно зійти, перезимувати та витримати можливу посуху та шкідливу дію шкідників.

За сприятливих погодних умов використання додаткових складних фунгіцидів на ріпаку не є обов'язковою вимогою, вистачає діючих речовин карбендазим 350-400 грам.(Абсолют бренд Defenda 3-4 дол.) на 1 га та тебуконазол 0,8 – 1,2 л. на 1 га (Талер бренд Defenda 11-14 дол.). Для прикладу препарат Амістар Екстра (бренд Syngenta) вартує в районі 30 - 35 дол. за 1 л при нормі витрачання 0,7 – 1 л. на 1 га.

Значний внесок озимого ріпаку у стан ґрунтів, довкілля та загальну стабільність економіки є не менш важливим, ніж цінність цієї культури як джерела доходу та стабілізації сівозміни. На відміну від ярих культур, осимий ріпак, за яким належним чином доглядають, забезпечує 11 місяців ґрунтового покриву, що зменшує шкідливий вплив вітру та водної ерозії на ґрунті у важкі зимові місяці без необхідності додаткових витрат та навантаження.

Збір озимого ріпаку починається в липні та серпні, це одна з перших культур для збирання та відмінний попередник під озимі культури пшеницю, ячмінь та жито.

Встановлено, що осимий ріпак дає більше прибутку, ніж будь-який зимовий злак. Це також значно перевищує рівень рентабельності більшості інших озимих та культурних рослин.

Врожайність зернових протягом останніх років залишається практично незмінною, і стало важко забезпечити стабільну якість зерна в умовах зростаючої мінливості клімату. А середня урожайність озимого ріпаку - навпаки - демонструє постійну тенденцію до зростання, і вміст олії з року в рік залишається відносно стабільним. На відміну від багатьох інших культур, осимий ріпак пропонує значні можливості для підвищення продуктивності без значних додаткових витрат та ризиків. Враховуючи різницю в популярності та виробничих ресурсах між олійним ріпаком, загальновідомо, що це вигідніше для агровиробників, ніж пшениця, коли ріпакова ринкова ціна більш ніж удвічі перевищує ціну пшениці.

Незважаючи на всі позитивні сторони, існує ризик, оскільки погода регулює виробничий процес. Основним несприятливим фактором при вирощуванні ріпаку є нестача вологи в ґрунті під час сівби, що впливає на перенесення строків сівби. У той же час рослини не встигають досягти оптимальної фази до настання зими, що може спричинити їх замерзання взимку.

Найбільші втрати врожаю озимого ріпаку через пошкодження шкідниками завдає прихованохоботник - 55%, ріпаковий квіткоїд – 20 %, ріпаковий трач – 10 %, усі решта - 15%.

Основна проблема прихованохоботника це те, що його складно знищити на початкових стадіях, не всі агровиробники ризикують застосовувати фосфорорганіку, через її заборону в Європі.

Розглянемо використання сучасних технологій вирощування озимого ріпаку на прикладі АПП «Золота Нива» с. Бзовиця Тернопільського району Тернопільської області.

Вирощування ріпаку озимого, в господарстві Золота Нива поставлено на високому рівні. Господарство на передпосівному обробітку ґрунту та посіву використовує трактор CLAAS AXION 950, 400 к.с. Завдяки високій продуктивності AXION 950 швидше виконує роботу, однією такою машиною можна замінити декілька одиниць техніки меншої потужності. В парі до AXION 950 при підготовці площ під посів використовуються глибокорозпушувач Alpego craKer.

Глибокорозпушувач модельного ряду craKer має модульну складну раму, на відміну від зварних рам, які використовують більшість конкурентів. Така конструктивна особливість дає змогу зменшити навантаження на елементи рами та робочі органи, також з'являється можливість заміни частин рами при механічному пошкодженні. Прикочуючі котки Franter забезпечують повноцінний основний обробіток ґрунту в АПП Золота Нива на глибину до 40 см та вирівнюють поверхню поля. Котки мають систему регулювання глибини ходу.

Терміни посіву озимого ріпаку слід підбирати так, щоб до кінця осінньої вегетації рослин залишалось мінімум 55-60 днів із середньодобовою температурою 10°C. За цей час ріпак встигає сформувати 10-12 листків базової розетки до настання заморозків, щоб сформувати добре розвинену кореневу систему та кореневу шийку діаметром 10 мм. Для більшості регіонів західного регіону України цей період - з 10 по 30 серпня. Зимостійкість озимого ріпаку, посіяного в оптимальні терміни, досить висока (до 93%). Затримка сівби на 5-10 днів викликає зниження зимостійкості культур на 10-30%.

Посів насіння озимого ріпаку в АПП Золота Нива здійснюють в 2 половині серпня трактором CLAAS AXION 950 в парі з сівалкою COMPACT-SOLITAIR. Сівалка COMPACT-SOLITAIR обладнана комп'ютером марки Solitronic, який встановлено в кабіні трактора та дозволяє механізатору підготувати сівалку до посіву та слідкувати за процесом висіву насіння з густиною 420 тис. рослин на 1 га. Господарство Золота Нива надає перевагу ріпакам фірми DSW та Monsanto. Найкращі показники по результатах 2020 дали гібриди Далтон DSW (має потужну кореневу систему і високу посухостійкість) та Експізіт Monsanto (середньопізній гібрид з високою зимостійкістю) близько 4,5-5 тонн з 1 га.

Озимий ріпак має значну велику конкурентну активність проти бур'янів, порівняно із іншими культурами. При дотриманні технології вирощування, насамперед системи обробітку ґрунту, густоти стояння рослин, термінів сівби, систем захисту рослин і підживлення, ріпак утворює велику наземну масу, його рослини здатні самотійно ефективно пригнічувати бур'яни, що характерно для другої половині вегетації.

На посівах ПП Золота Нива застосовує досходові і післясходові гербіциди. Препарати і їхні норми витрат вибрано з урахуванням видового складу і чисельності бур'янів (табл. 2, 3).

Таблиця 2

Технологічна карта вирощування ріпаку озимого, ПП Золота Нива осінь 2019 рік

№п/п	Назва операції	Склад агрегату	Параметри	Кількість	Строки
1.	Передпосівний обробіток ґрунту	CLAAS AXION 950 + ALPEGO CRAKER	Рихлення	Однократний	Після збирання попередника
2.	Передпосівне внесення добрив	CLAAS Ares 836 + AMAZONE ZA-M 1500	Нітроамофоска 16+16+16	200 кг	2 декада серпня
3.	Посів	CLAAS AXION 950 +COMPACT-SOLITAIR 9	Насіння ріпаку	420 тис. шт	2 декада серпня

4.	Хімообробка	CLAAS ARES 836 +AMAZONE UX 5200	Сора Нет Клаттер	2,0 л 0,18 л	В день посіву
5.	Хімообробка	CLAAS ARES 836 +AMAZONE UX 5200	Харума	1 л	1 декада вересня
6.	Хімообробка	CLAAS ARES 836 +AMAZONE UX 5200	Бор Талер Престо	1 л 1 л 0,2л	2 декада вересня

Озимий ріпак не в змозі конкурувати з бур'янами восени на ранніх стадіях росту та розвитку. Осінні бур'яни призводять до надмірного винесення точки росту озимого ріпаку над поверхнею ґрунту, поганого розвитку кореневої системи, що в сукупності збільшує ризик замерзання ріпаку, а також призводить до зниження врожайності. Тому найкраще вносити гербіциди до або після посіву, до того, як сходить ріпак.

В Золотій Ниві в якості досходових препаратів по контролю дводольних бур'янів та однорічних злакових використано препарати компанії Defenda Сора Нет 2 л. на 1 га (діюча речовина Пропізахлор 720г/л) та Клаттер 0,180 л на 1 га (діюча речовина Кломазон 480 г/л). Препарат швидко адсорбується головним чином через кореневу систему бур'янів і інгібує синтез протейнів, що призводить до зупинки поділу клітин і відмирання рослин. Проникаючи в рослини, діюча речовина препарату Клаттер (кломазон) зупиняє процес вироблення хлорофілу і каротинів і блокує процес фотосинтезу, що приводить до відмирання бур'янів.

Страховим препаратом ПП Золота Нива використовує препарат Харума Defenda 1 л на 1 га (діюча речовина Хізалофоп П – етил 125г/л), який має системну дію та ефективно бореться з усіма видами багаторічних і однорічних злакових бур'янів.

ПП Золота Нива у якості ретардантів на ріпак застосовує препарат із групи азолів Талер (тебуконазол 250 г/л) 1 л/га. Талер затримує ріст рослин у довжину, при цьому не пригнічують процес фотосинтезу, стимулюють накопичення асимілянтів та інших поживних речовин у корені; знижують вміст вологи в рослинах, що підвищує їхню морозостійкість; стимулюють розвиток кореневої системи, а також розростання кореневих волосків. Крім того, Талер діє як фунгіцид проти збудників низки хвороб озимого ріпаку.

Від правильної осінньої підгодівлі залежить, наскільки підготовленими підуть рослини в зиму. Адже оптимальні параметри ріпаку перед зимуванням:

- висота розташування точки росту - до 3 см;
- діаметр кореневої шийки - 1,2 - 1,5 см;
- кількість справжніх листків - до 8-12.

Діаметр кореневої шийки є дуже важливим показником, рослини, у яких цей показник менше 1,0 см, практично не мають шансів перезимувати. Завдяки внесенню бора ми зможемо сформувати кореневу шийку з оптимальними показниками. Бор по ріпаку потрібно вносити не менше трьох разів, але осіннє внесення – є найважливішим.

Осінню здійснено одноразове внесення бору в кількості 1л, весною двохразово внесено по 1л.

На практиці озимий ріпак удобрюють найчастіше у два прийоми через короткий проміжок часу. Іноді це різниця в кілька днів, до 2-4 тижнів. Першу дозу слід вносити в такий час, щоб добриво не тільки розчинилося, але й частково поширилось у ґрунт до початку весняної вегетації, для чого необхідна достатня кількість опадів. Другий - максимум за 4 тижні до цвітіння, але умова - після нанесення повинна випасти значна кількість дощу, що полегшить рух добрив вглиб кореневої системи. Іноді варто прискорити друге внесення. Спостерігаючи за погодою за останні кілька років, першу дозу можна застосувати в лютому (якщо це дозволяє закон) або на початку березня для лову опадів, а другу - у третій декаді березня. Подальші підживлення збільшують сприйнятливність рослин до вилягання, затримки та продовження цвітіння, надмірного вегетативного розвитку, що в свою чергу призводить до зниження якості та розміру врожаю.

Таблиця 3

Технологічна карта вирощування ріпаку озимого, АПП Золота Нива весна 2020 рік

№п/п	Назва операції	Склад агрегату	Параметри	Кількість	Строки
1.	Внесення добрив по мерзлоталому ґрунту	CLAAS Ares 836 + AMAZONE ZA-M 1500	Сульфат амонію Аміачна селітра	250 кг 300 кг	26 лютого
2.	Хімообробка	CLAAS ARES 836 +AMAZONE UX 5200	Бор Престо Абсолют	1 л 0,2 л 0,6 л	1 декада квітня
3.	Внесення добрив	CLAAS Ares 836 + AMAZONE ZA-M 1500	Аміачна селітра	200 кг	1 декада квітня
4.	Хімообробка	CLAAS ARES 836 +AMAZONE UX 5200	Талер Коннект Бор	0,5л 0,5л 1,0л	2 декада квітня
5.	Хімообробка	CLAAS ARES 836 +AMAZONE UX 5200	Атік Біскайя Піктор	0,1кг 0,25л 0,5л	1 декада травня

При внесенні добрив ПП Золота Нива використовує трактор CLAAS ARES 836 та розсіювач мінеральних добрив Amazone zam 1500, з об'ємом бункера до 3000 л та шириною захвату 36 м є потужною, точною та надійним машиною. Характерною ознакою Amazone zam 1500 є подвійна воронка з оптимізованою формою бункера для постійного контролю правильності функціонування і більшої точності. Внесення добрив здійснено дворазово, 26 лютого підживлено по мерзлоталому ґрунті 250 кг сульфату амонію і 300 кг аміачної селітри і в першій декаді квітня здійснено підживлення аміачною селітрою в кількості 200 кг.

Весною здійснено три хімообробки ріпаку без використання гербіцидів:

1. Перша декада квітня при температурі +8-+10 градусів,
2. Друга декада квітня, фаза стеблуння, початок бутонізації,
3. Перша декада травня, 10 день цвітіння.

Вважаємо, що якісна підготовка ґрунту, інтенсивні технології, підбір гібридів залежно від площі вирощування та специфіки господарства, а також професійна агрономічна підтримка дистриб'юторських компаній дозволяють поглянути на майбутнє ріпаку в Україні з великими перспективами. А культура, яку до недавнього часу було важко вирощувати і без гарантії економічної стабільності, стає найвигоднішою серед основних польових культур, що позитивно впливає на сівозміну, яку важко переоцінити.

Перелік використаних джерел:

1. Гойсалюк Я. Захист посівів озимого ріпаку від шкідливих організмів. *Вісник Львівського національного аграрного університету : Агрономія*. 2008. № 12(1). С. 131-135.
2. Лазар Т.І. Інтенсивна технологія вирощування ріпаку озимого К.: *Мін-во АПК*, 1999. 32 с.
3. Лихочвор В.В., Петриченко В.В. Рослинництво. Сучасні інтенсивні технології вирощування основних польових культур. Львів : *Укр. технології*, 2006. 614 с.
4. Секун М.П. Технологія вирощування і захисту ріпаку К.: *Урожай*, 2008. 113с.
5. Рекомендації з вирощування озимого ріпаку / [М. І. Абрамик, І. М. Кифорук, О. М. Стельмах, Г. Д. Чорній, В. М. Вовк]. – Івано-Франківськ : Ів.-Франк. ін-т АПВ УААН, 2007. – С. 9-10.
6. Івашків І.М., Стефанишин Л. С., Король С.В. Економічні передумови використання відновлювальних енергетичних ресурсів на вітчизняних підприємствах в

умовах розвитку зеленої енергетики. *Агросвіт*.2020. №13-14. С. 61–65. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.13-14.61

7. Івашків І.М., Трухан Л.М. Перспективи розвитку альтернативних джерел палива в Україні. *Економічний аналіз. Тернопіль*. 2019. Т. 29. №1. С.178—182. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.13-14.61

8. Ivashkiv I., Kupalova H., Goncharenko N., Andrusiv U., Streimikis J., Lyashenko O., Yakubiv V., Lyzun M., Lishchynskyi I., & Saukh I.(2020). Environmental responsibility as a prerequisite for sustainable development of agricultural enterprises. *Management Science Letters*, 10 (13), 2973—2984.DOI:10.5267/j.msl.2020.5.028

9. M. Gavrylenko, M. Fedirko, N. Dziubanovska, H. Pyrih, V. Brych and N. Halysh. *10th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT)*, Deggendorf, Germany, 2020, pp. 136-139, doi: 10.1109/ACIT49673.2020.9208930.

10. Пиріг Г. І., Файфур В.В., Крупка А.Я. Механізм фінансування енергоефективних заходів в умовах сталого розвитку суспільства. *Економічний аналіз*. 2018. Т.28, №3. С.71-77. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/escan_2018_28%283%29__11

11. Волощук О. П., Косовська Р.Ю. Продуктивність сортів та гібридів ріпаку озимого вітчизняної й зарубіжної селекції при вирощуванні в умовах західної частини Лісостепу. *Посібник українського хлібороба 2012 : наук.-практ. щорічник*. К., 2012. Т. 2. С. 283–284.

12. Івашків І.М., Абрамик, М. І. Шляхи економії витрат в умовах використання вітчизняного насіння ріпаку *Економічний аналіз: зб. наук. Праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. Том 19. No 3. С. 122-125. <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/1042/890>*

УДК 631.115:(005.56:63) (477)

Прокопишин Оксана

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет
м. Львів, Україна

Oksana Prokopyshyn

Candidate of Economics, associate professor
Department of Accounting and Taxation
Lviv National Agrarian University, Ukraine

ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

CREATION OF THE FAVORABLE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT FOR AGRICULTURAL COOPERATION DEVELOPMENT IN UKRAINE

Стратегічним напрямом довгострокового збалансованого розвитку сільської економіки є зростання підприємницької активності та поліпшення інвестиційного клімату. Вимоги ринкової економіки передбачають постійну диверсифікацію форм і методів організації праці в усіх сферах сільської економіки, що у свою чергу забезпечує зростання рівня зайнятості, покращання соціальних стандартів і якості життя сільських жителів.

Один із пріоритетних напрямів використання соціально-економічного потенціалу підприємництва на сільських територіях у сучасних умовах – розвиток кооперації.

Кооперація та кооперативні відносини в селі існують з давніх-давен. Сільськогосподарська кооперація у процесі свого розвитку зазнавала і злетів, і падінь. Нинішня стадія функціонування окреслена неабияким застоєм процесу кооперації в селі.

З активізацією євроінтеграційних процесів кооперативні проблеми в аграрному секторі стають у край актуальними. Позаяк Європейський Союз саморегульовані громадські організації визнав досить потужним механізмом втілення агрополітики. Тож в умовах розвитку національної економіки варто застосовувати новітній європейський досвід. Завдяки розширенню напрямків для малих фермерів та кооперативних формувань вони матимуть доступ до додаткових фінансових ресурсів, нарощуватимуть обсяги виробництва аграрної продукції, оновлюватимуть виробниче обладнання, активізуватимуть інноваційну діяльність і стимулюватимуть розвиток підприємництва в селі.

Сільськогосподарські кооперативи як суб'єкти аграрних відносин є об'єднанням сільських мешканців для спільного виробництва аграрної продукції та самих сільськогосподарських товаровиробників для організації надання різноманітних послуг. Розвиток кооперації на селі – один із пріоритетних напрямів державної аграрної політики. Виконуючи економічні й соціальні функції, сільськогосподарська кооперація сприяє розвитку підприємництва в селі та забезпечує зростання стратегічного потенціалу підприємницьких структур. Адже участь у кооперативах забезпечує можливість невеликим суб'єктам аграрного ринку нарощувати власну конкурентоспроможність, збільшуючи при цьому обсяги виробництва і збуту своєї продукції. Саме тому в сучасних наукових дослідженнях дедалі більше уваги приділяють розвитку кооперації, зокрема в контексті підвищення ефективності функціонування сільської економіки та розвитку сільських територій.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад сільськогосподарської кооперації зробили відомі вчені І. Бурачек, І. Витанович, Ф. Горбонос, В. Зіновчук, О. Крисальний, Л. Климюк, М. Малік, В. Месель-Веселяк, О. Могильний, Н. Павленчик, Г. Черевко та ін. Наукові дослідження П. Березівського, В. Вітвіцького, П. Гайдучького, Т. Дудара, І. Лукінова, П. Саблука, О. Шпичака та ін. присвячені проблемам внутрішньогосподарських виробничих відносин, забезпечення прибутковості аграрних формувань і трансформації організаційно-правових форм у нові організаційні структури. Проблема кооперації присвячено низку програмних документів, розроблених як на рівні уряду, так і на регіональному та локальному щаблях. Зокрема це стосується Програми розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, Державної цільової програми розвитку українського села, а також стратегій розвитку цілої низки областей України. Водночас, часто програмні документи не враховують економічної сутності кооперації та ринкових механізмів її поширення на сільських територіях, що знижує рівень ефективності практичного впровадження відповідних програмних положень.

У 2020 р. Кабінет Міністрів України ухвалив Постанову «Про внесення змін до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання фінансової підтримки розвитку фермерських господарств». Цим нормативно-правовим документом удосконалюється механізм державної підтримки кооперативам, який має реалізовуватися через відшкодування 70% вартості (без ПДВ) як придбаних техніки та обладнання, так і профінансованих за рахунок банківських кредитів [7].

Процеси формування та ефективного розвитку кооперативів (як сільськогосподарських, так і споживчих і обслуговуючих) блокують недостатньо розвинутий інституційний механізм поширення кооперації на сільських територіях України. Це передусім стосується інституційно-правових проблем, пов'язаних із регулюванням діяльності сільськогосподарських виробничих та обслуговуючих кооперативів, зокрема визначення правового статусу перших як прибуткової організації, що призводить до фактичного нівелювання власне суті кооперативної ідеї. Враховуючи те, що метою виробничого кооперативу не є максимізація прибутку на вкладений капітал, а сам термін «прибуток» не повною мірою відображає природу коштів, отриманих кооперативом понад

здійснених витрат на виробництво продукції: «...скоріше слід говорити про прирощення особистих доходів членів кооперативу за рахунок зекономлених (не понесених завдяки кооперуванню) витрат» [3]. Тобто фактично об'єктом оподаткування діяльності сільськогосподарських виробничих кооперативів є особисті доходи їхніх членів, отриманих у результаті розподілу прибутку цих кооперативів пропорційно до трудової участі кожного члена. Що ж до сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, то тут ситуація діаметрально протилежна, адже, незважаючи на те, що їхній статус неприбутковості закріплений у спеціальному законі (ЗУ «Про сільськогосподарську кооперацію» [5; 6]), на практиці багато обслуговуючих кооперативів реєструвалися і функціонували як прибуткові організації. Результат цього – неузгодженість між кооперативним, податковим та загальногосподарським законодавством.

Крім того, для сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів вагомим законодавчим бар'єром на шляху розвитку залишається проблема сплати ПДВ. Особливо це стосується оподаткуванням ПДВ вартості послуг, які надаються членам кооперативу – власникам особистих селянських господарств із реалізації виробленої ними сільськогосподарської продукції [1].

Водночас за сільськогосподарською кооперацією варто закріпити потужний правовий статус із належним механізмом урегулювання майнових прав (ідеться передусім про виготовлену членами кооперативу продукцію після її передання для подальшої реалізації) та спрощений режим оподаткування їхньої діяльності.

Варто звернути увагу й на ті нормативно-правові акти, які стримують розвиток сільськогосподарської кооперації опосередковано, а саме через обмеження підприємницької ініціативи в селі, блокування самоорганізації та суспільної активності сільського населення, зниження якості людського капіталу сільських територій. Це, зокрема, стосується антимонопольного та фіскального законодавства, регуляторних актів, пов'язаних з розвитком місцевого самоврядування та бюджетною децентралізацією влади, формуванням сучасного ринку агроконсалтингу й дорадництва, проведенням необхідних реформ у навчально-освітній і науковій сферах, підвищенням ефективності регулювання міграційних процесів у сільській місцевості тощо.

У сучасних соціально-економічних реаліях розвитку сільських територій України до основних неформальних інститутів, пов'язаних з процесами кооперування, слід віднести: традиції самоорганізації населення, культуру підприємництва, соціальний капітал, правосвідомість, індивідуальну відповідальність, самоосвіту та саморозвиток, суспільні комунікації, моральні норми й духовні цінності тощо. Інакше кажучи, кооперація в умовах ринку, зокрема на сільських територіях, може відбуватися лише завдяки спільності індивідуальних економічних інтересів окремих осіб, що реалізуються через механізм ринкової самоорганізації, включаючи об'єднання їхньої приватної власності, але за умови, що в суспільстві наявні необхідні інституційні передумови – відповідне нормативно-правове забезпечення і норми звичаєвого права.

Основні проблеми законодавчого забезпечення розвитку сільськогосподарської кооперації доцільно розглядати за такими групами: державно-правові, економічні, соціально-психологічні та організаційні.

Негативними чинниками впливу на ефективність розвитку кооперації державно-правового характеру є недосконалість законодавства та нерегульованість статусу щодо оподаткування; упереджене ставлення з боку окремих представників влади та місцевого самоврядування; відсутність інформаційної підтримки.

Важливими економічними чинниками стримування розвитку кооперації є: відсутність необхідних коштів та обмежена матеріально-технічна база; обмежений доступ до кредитних ресурсів; агресивне конкурентне середовище (приватні посередники); недосконалість інфраструктури аграрного ринку. Не останнє місце серед перешкод кооперації в селі посідає проблема отримання кредиту на розвиток господарства (сільгосптехніка, насіннєвий та племінний матеріал тощо). Окрім дуже великих банківських кредитних відсотків, існує

проблема отримання кредиту, адже для його оформлення вимагається застава. Селянин, як правило, може заставити лише своє майно: будинок або земельну ділянку. Однак для жителів віддалених сіл ця процедура надзвичайно складна: означене майно має низьку заставну вартість, гарантів за кредитами знайти дуже складно, органи державної влади та місцевого самоврядування не мають права бути гарантами. Індивідуальні сільськогосподарські виробники та невеликі кооперативи фактично змушені покладатись на власні сили, для них нереально отримати кредит, або зацікавити інвестора.

Серед соціально-психологічних чинників варто виокремити низький рівень знань та деформоване уявлення широкого загалу про кооперацію; переважання негативного ставлення до спільної діяльності; низький рівень ініціативності населення і членів кооперативу; спокусу поділу пайового фонду успішного кооперативу; наявність «псевдокооперативів» (створює негативний імідж справжнім кооперативам).

До організаційних відносимо пасивність виборних органів управління, недостатній контроль найманих працівників; низький рівень економічних і кооперативних знань членів кооперативу; брак кваліфікованих працівників; необґрунтоване прагнення керівництва до швидкого розвитку кооперативу.

Отже, розвивати кооперацію на сільських територіях України доцільно насамперед у руслі ринкової самоорганізації сільського населення. При цьому першочергову увагу треба приділити заходам, спрямованим на подолання інституційних бар'єрів, що обмежують вказану самоорганізацію, зокрема:

- демонополізації економіки, створенню належних умов для розвитку відкритої конкуренції та підприємництва в усіх сферах господарської діяльності, враховуючи сільське господарство, лібералізації фіскального законодавства;

- внесенню змін до нормативно-правових актів, що регулюють сферу кооперативних взаємовідносин з метою їх адаптації до стандартів ЄС, насамперед надання сільськогосподарським виробничим та обслуговуючим кооперативам особливого статусу з внесенням відповідних змін до системи їх оподаткування;

- децентралізації влади, розвитку сільських територіальних громад і місцевого самоврядування в селі, підвищенню рівня бюджетної самодостатності сільських і селищних рад, їх фінансової спроможності, що зумовить зростання інвестиційного потенціалу сільської економіки;

- активізації навчально-освітньої компоненти у розвитку сільських територій, враховуючи реалізацію низки загальнодержавних і регіональних програм для сільських мешканців, орієнтованих на підвищення якості людського капіталу села, залучення у сільську економіку та систему сільськогосподарської кооперації коштів трудових мігрантів, впровадженню в Україні сучасних управлінських технологій, насамперед у сфері аграрного менеджменту та агромаркетингу;

- інноваційному розвитку інфраструктури сільських територій, передусім – сфери телекомунікацій та доступу до мережі Інтернет, формуванню сучасних транспортно-логістичних мереж, модернізації закладів соціальної інфраструктури села.

В Україні є достатній інституційний потенціал для розвитку різних форм кооперації в сільській місцевості. Передусім це стосується регіонів, де у структурі землекористування, а також виробництва сільськогосподарської та інших видів продукції, значну частку займають господарства населення та фермери, оскільки основними підприємницькими структурами у сільській економіці, які можуть слугувати основою для розвитку кооперації, є особисті господарства населення та фермерські господарства. Вони володіють певним стратегічним потенціалом: виробничим і людським, враховуючи кваліфікаційну підготовку, навички та вміння, а також мотивацію своїх учасників, з необхідними соціальними комунікаціями та виробничими зв'язками. Найбільш умотивованими щодо участі в кооперативних об'єднаннях є ринково-орієнтовані господарства населення. Водночас їхня галузева

спеціалізація визначає вид кооперації, до якого найбільше тяжіють такі господарства: сільськогосподарська обслуговуюча або споживча.

В умовах фактичного блокування розвитку кооперативних відносин у сільському господарстві України, яке спостерігається на сучасному етапі його еволюції, доцільно сконцентрувати першочергову увагу не так на штучному збільшенні чисельності сільськогосподарських кооперативів, стимульованому спрощенням системи їхньої реєстрації чи цільовим субсидуванням цього процесу, як орієнтуватись на розробку і внесення необхідних змін у чинне законодавство з метою створення оптимальних умов для роботи сільськогосподарських кооперативів на ринкових засадах.

Частково кооперація у сільській місцевості може стимулюватись підприємствами, які розташовані поза межами міст, діяльність яких не пов'язана із сільським господарством, або пов'язана опосередковано. До таких підприємств належать науково-дослідні установи, профіль яких дотичний до вирішення проблем сільського господарства, об'єкти туристичної та IT-індустрії, транспортно-логістичні центри тощо. Вони здебільшого – джерело розвитку навколишніх сільських територій. Адже залежно від економічних пріоритетів свого функціонування можуть запропонувати виробникам нові технології, насіннєвий матеріал, добрива тощо.

Зростання стратегічного потенціалу підприємницьких структур у селі можна забезпечити вирішенням сільськогосподарськими кооперативами таких завдань:

- забезпечення зайнятості сільського населення та підвищення його доходів;
- розвиток високопродуктивного сільського господарства;
- розвиток виробничої та соціальної інфраструктури села, що сприяє підвищенню якості життя (транспортна, інформаційна інфраструктура, торгівля, комунальне господарство, сфера охорони здоров'я та освіти, соціально-побутові, культурно-просвітницькі установи та ін.);
- диверсифікація економіки сільських територій на основі надання необхідних послуг для сільських мешканців територіальних громад;
- підвищення економічної активності населення за межами сільськогосподарської сфери;
- стимулювання до впровадження та використання ресурсозберігаючих, маловідходних технологій, охорони і відновлення природних ресурсів, альтернативної енергетики, виробництва екологічно безпечних продуктів;
- підвищення привабливості проживання і створення самобутнього іміджу сільських поселень;
- участь у процесах інноваційного науково-технічного співробітництва, інтеграція в інноваційно-технологічний простір на основі передових практик.

Одним із напрямів формування сприятливого інституційного середовища для розвитку кооперації є забезпечення досить високої якості функціонування об'єктів соціальної інфраструктури на сільських територіях України. Цього можна досягти передусім за рахунок розвитку транспортної сфери (якісні дороги, громадський та приватний транспорт тощо). Окрім того, необхідно створити умови для забезпечення дітям селян можливості отримання належної шкільної освіти, яка гарантуватиме можливість успішного проходження ЗНО, що не обмежуватиме вибір місця проживання для прийдешніх поколінь, але зробить його усвідомленим.

Слід також перейняти й адаптувати досвід європейських країн, у яких кооперація – один із найпотужніших секторів сільської економіки. Кооперація в європейських країнах – основа підвищення стратегічного потенціалу малого та середнього сільського бізнесу й підвищення його конкурентоспроможності в боротьбі з монополіями [8].

Адаптація такого досвіду в Україні потребує прийняття відповідних політичних рішень, які б відстоювали передусім інтереси підприємців і фермерів. Крім того, на жаль, у

нашому суспільстві відсутнє глибоке усвідомлення вирішення власних проблем суб'єктами сільської економіки через кооперацію [2].

Водночас найбільш дієвими інструментами формування сприятливого інституційного середовища для поширення в Україні сільськогосподарської кооперації європейського зразка є ті, що працюють на розвиток конкурентних ринкових відносин, забезпечення економічної рівноправності малого, середнього та великого бізнесу, недопущення дискримінації щодо окремих учасників ринку. Насамперед це стосується демонополізації економіки, причому не лише в аграрному секторі, але і в інших сферах господарського комплексу держави. Адже монополії та картелі є репрезентантами інтересів насамперед великого капіталу. Будучи ж уособленням монополізму на українському продовольчому ринку, вітчизняні агрохолдинги усіляко блокують можливості для розвитку конкуренції з боку дрібних виробників, зокрема обмежуючи перспективу формування ефективної сільськогосподарської кооперації фермерських та особистих господарств населення. Наприклад, представники Союзу сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України вважають, що саме олігархічний капітал стоїть на заваді формуванню цивілізованого інституційного забезпечення розвитку кооперації в аграрному секторі України, через що законодавчі ініціативи в цій сфері не знаходять належної підтримки [2]. З огляду на це, Україні варто також перейняти досвід європейських країн щодо законодавчого обмеження розмірів сільськогосподарського землекористування, як власних, так і орендованих ділянок (наприклад у Німеччині максимальний розмір ділянки – 400-500 га, у Польщі – до 300 га, а зі спадком – до 500 га) [4].

Другим напрямом формування сприятливого інституційного та макроекономічного середовища для розвитку сільськогосподарської кооперації є зменшення рівня патерналізму, відмова влади від ручного управління економікою та відхід від політики надання преференцій окремим товаровиробникам. З цим також пов'язане недопущення цінових і фінансово-кредитних маніпуляцій з метою досягнення політичних чи лобістських цілей. Адже наявна в Україні складна система пільг і преференцій, насамперед в агропродовольчому секторі економіки, демотивує аграріїв знаходити ринкові засоби підвищення власної конкурентоспроможності, зокрема на основі розвитку системи сільськогосподарської кооперації.

І нарешті, третім ключовим пріоритетом формування в Україні відкритого ринкового середовища, яке є найкращим стимулом для розвитку реальної, а не бутафорної сільськогосподарської кооперації, – є лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, яка повинна забезпечити прихід на вітчизняний ринок, зокрема аграрний, серйозних західних компаній, що принесуть із собою не лише значні інвестиційні ресурси та нові виробничі технології, але й унікальний управлінський досвід і західну ділову культуру, невід'ємним атрибутом якої є філософія ринкової сільськогосподарської кооперації.

Отже, пріоритетного значення у процесі формування сільськогосподарських кооперативів, як важливих інститутів сільської економіки, відіграє спроможність суб'єктів аграрного ринку ефективно використовувати механізм ринкової самоорганізації. У сучасних українських реаліях цей механізм значною мірою заблокований низкою інституційних дисфункцій, які проявляються як на законодавчому рівні, так і через неформальні інститути. Для розвитку кооперації на сільських територіях України доцільно активізувати заходи з демонополізації економіки та стимулювання відкритої конкуренції, децентралізації влади та розвитку місцевого самоврядування, підвищення якості людського та соціального капіталу села.

Перелік використаних джерел:

1. Губені Ю. Е. Ідентифікація економічних перешкод кооперативних сільськогосподарських підприємств. *Кооперативні читання: 2013 рік: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф.* (м. Житомир, 4–6 квітня 2013 р.). Житомир: Вид-во «Житомирський національний агроекологічний університет», 2013. С. 79.

2. Кооперація з потугами. URL: <http://www.agro-business.com.ua/component/content/article/836.html?ed=54>.
3. Малік М. Й., Кудінов А. С. Кредитне обслуговування сільськогосподарських кооперативів: монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2008. 166 с. С. 28.
4. На підтримку фермерства «хворіють» усі західні держави. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-other_news/1808212-u_viyini_z_velikim_zemlevlasnikom_fermer_potrebue_nashoi_pidtrimki_2014786.html/
5. Про кооперацію: Закон України від 10 липня 2003 р. № 1087-IV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>
6. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України від 17 липня 1997 р. № 469/97-ВР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80>
7. Прокопишин О. С. Організаційно-економічний механізм управління розвитком сільськогосподарських кооперативних взаємовідносин. *Ефективна економіка*. 2020. № 3. С. 45-49.
8. Cooperatives Europe. The power of cooperation – Cooperatives Europe key figures 2015-2016, Brussels, 2016 [Online] URL: <https://coopseurope.coop/resources/news/140-million-european-citizens-are-members-cooperative-new-report-released>

УДК 63:631.544

Пиріг Галина

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри агрономії, екології та агроінженерії
Західноукраїнський національний університет
м. Тернопіль, Україна

Крупка Андрій

кандидат економічних наук
старший викладач кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Halyna Pyrih

Ph.D (Economics)
West Ukrainian National University
Ternopil, Ukraine

Andrii Krupka

Ph.D (Economics)
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

ТЕХНОЛОГІЯ ВИКОРИСТАННЯ МІНЕРАЛЬНИХ ДОБРИВ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ТА ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТИ

TECHNOLOGY OF USE OF MINERAL FERTILIZERS: METHODOLOGICAL AND ECONOMIC-ECOLOGICAL ASPECTS

При розробленні технологій та нормативів застосування добрив в умовах органічного і відновлюваного землеробства, важливими залишаються питання охорони довкілля за різних рівнів антропогенних навантажень з досягненням максимальної економічної, енергетичної та екологічної ефективності.

Відтак, метою і завданням дослідження є наукове обґрунтування теоретичних і вирішення прикладних наукових проблем відтворення родючості ґрунтів Тернопільської області із застосуванням традиційних та нових видів добрив, що забезпечать підвищення продуктивності сівозмін і охорону навколишнього природного середовища. Для досягнення поставленої мети передбачено вирішити такі завдання:

- обґрунтувати теоретичні основи та заходи відтворення родючості ґрунтів за традиційних та альтернативних систем удобрення;

- розробити наукові і практичні положення відновлюваної системи застосування добрив з максимальним залученням місцевих органічних ресурсів та стимуляторів росту.

Зростання вітчизняного ВВП прямо пов'язане з розвитком аграрного сектора, а отже і з удосконаленням сучасних систем ведення землеробства, відтворенням і підвищенням родючості ґрунтів та раціонального використання біокліматичного потенціалу. Проблема відтворення родючості ґрунтів в Україні загострюється, оскільки спостерігається наростаючий дефіцит основних елементів живлення рослин, розвиток ерозійних процесів, підвищення кислотності ґрунтів, тобто прогресують процеси втрати ґрунтами запасів гумусу.

На прикладі Тернопільської області проаналізуємо обсяги використання органічних та мінеральних добрив у сільському господарстві.

Провідною зернофуражною культурою Тернопільської області є кукурудза на зерно. Статистичні дані удобрення зазначеної культури свідчать про різкі відмінності у кількості внесених добрив під кукурудзу на зерно (табл. 1).

Таблиця 1

Внесення органічних та мінеральних добрив під кукурудзу на зерно Тернопільській області

Роки	Мінеральні добрива, кг/га д.р. посівної площі	Органічні добрива, т/га посівної площі	Всього поживних речовин з мінеральними та органічними добривами, кг/га д.р. посівної площі*
1975-1980	246,3	16,4	467,7
1981-1985	277,5	15,9	492,2
1986-1990	308,3	15,7	519,8
1991-1995	195,0	5,80	234,2
1996-2000	34,60	1,26	51,61
2001-2005	71,00	0,08	72,08
2006-2010	104,4	0,70	113,9
2011-2015	135,0	0,56	142,6
2016-2018	134,0	0,5	141

Примітка: розрахунки проведено на основі даних про вміст в найбільш поширеному органічному добриві (гної) поживних речовин –5,0 кг/т азоту, 2,5 кг/т фосфору та 6,0 кг/т калію.

Найбільша кількість поживних речовин з мінеральними добривами вносилося у 1986-1990 рр. – 308,3 кг/га, а органічних – у 1975-1980 рр. – 16,4 т/га. В цілому ж за роки статистичних досліджень найбільше поживних речовин з мінеральними та органічними добривами на 1 га посівної площі кукурудзи на зерно вносилося у 1986-1990 рр. – 519,8 кг.

Починаючи із 1991 року по Тернопільській області спостерігається зниження обсягів застосування добрив. Мінімальне значення було відмічено у 1999 році, коли на 1 га посівної площі кукурудзи було внесено 27 кг д.р. NPK мінеральних добрив, 0,2 т органіки.

Сумарна ж кількість поживних речовин, яка була внесена із добривами становила 29,7 кг/га NPK.

Аналіз статистичних матеріалів щодо внесення мінеральних та органічних добрив під кукурудзу на зелену масу та силос свідчить про деякі відмінності у формуванні урожаю порівняно із кукурудзою на зерно.

Характерною особливістю удобрення кукурудзи на зелений корм та силос є значно менші норми внесення органічних та мінеральних добрив, порівняно із кукурудзою на зерно. Так, найбільша кількість поживних речовин яка вносилася на 1 га посівів зазначеної культури становила 220,5 кг у формі мінеральних добрив на протязі 1986-2000 рр.

Сумарна ж кількість поживних речовин яка була внесена для удобрення силосної кукурудзи з органічними та мінеральними добривами становила 412,2 кг/га. Період 1996-2000 рр. характеризувався найменшою кількістю внесених поживних речовин. Так, на 1 га посівів було застосовано 22,80 кг поживних речовин у формі мінеральних добрив, 2,53 т органіки.

Починаючи із кінця 90-х років минулого століття спостерігається тенденція щодо збільшення застосування як мінеральних так і органічних добрив під кормові культури. Зазначені процеси спостерігаються і на даний час. Так, у 2011-2015 рр. на 1 га посівної площі кукурудзи було внесено 86,0 кг поживних речовин у формі мінеральних добрив, 4,94 т/га органіки.

Сумарна ж кількість елементів живлення, яка була використана при удобренні кукурудзи призначеної для використання на зелений корм та силос становила 152,7 кг/га.

Аналіз статистичних матеріалів із внесення добрив під однорічні та багаторічні кормові трави свідчить про те, що найбільша кількість поживних речовин з мінеральними добривами вносилася у 1986-1990 рр. – 80,0 кг/га д.р. NPK, (табл. 2).

Таблиця 2

Внесення органічних та мінеральних добрив під однорічні та багаторічні трави в Тернопільській області

Роки	Мінеральні добрива, кг/га д.р. посівної площі	Органічні добрива, т/га посівної площі	Всього поживних речовин з мінеральними та органічними добривами, кг/га д.р. посівної площі*
1975-1980	79,3	0,93	91,9
1981-1985	65,0	1,20	109,2
1986-1990	80,0	1,08	94,50
1991-1995	47,0	0,90	59,50
1996-2000	7,60	0,22	10,59
2001-2005	6,60	0,10	7,95
2006-2010	20,2	0,44	26,10
2011-2015	40,6	0,46	46,80
2016-2018	40	0,5	47,0

Примітка: розрахунки проведено на основі даних про вміст в найбільш поширеному органічному добриві (гної) поживних речовин –5,0 кг/т азоту, 2,5 кг/т фосфору та 6,0 кг/т калію.

Кількість органічних добрив яка вносилося на 1 га посівної площі найбільшою була у 1981-1985 рр. і становила 1,20 т. У цей же період спостерігається внесення найбільшої кількості поживних речовин з органічними та мінеральними добривами – 109,2 кг/га NPK.

У 2001-2005 рр. спостерігається внесення мінімальної кількості поживних речовин під однорічні та багаторічні кормові трави – 6,60 кг/га д.р. NPK з мінеральними добривами, 0,10 т/га органіки та 7,95 кг/га д.р. NPK з усіма видами добрив, що застосовувалися при вирощуванні зазначених культур.

У 2003 році відмічена найменша кількість внесення поживних речовин з мінеральними добривами – 6 кг/га д.р. NPK. Органічні добрива у зазначеному році не вносилися. Починаючи із 2004 року внесення органічних та мінеральних добрив під кормові трави починає зростати.

У 2006-2010 рр. на 1 га посівної площі одно- та багаторічних кормових трав вносилося з мінеральними та органічними добривами 26,1 кг д.р. а у 2011-2015 рр. – 46,8 кг поживних речовин NPK.

Причинами збільшення обсягів внесення поживних речовин під кормові однорічні та багаторічні трави є покращення економічної ситуації у сільськогосподарських підприємствах і як наслідок зростання їх платоспроможності та поява нових тваринницьких комплексів, що зумовило зростання потреби в кормах та інтенсифікацію галузі польового та лучного кормо виробництва.

Проте, незважаючи на позитивні зміни в удобренні кормових культур, рівень застосування їх в останні роки становить лише половину від тієї кількості яка була у 1986-1990рр.

Світовий досвід ведення сільського господарства переконливо доводить, що 30–40% приросту сільськогосподарської продукції в США і країнах Західної Європи одержують за рахунок використання мінеральних добрив. В Україні обсяги їх внесення мінеральних добрив під посіви сільськогосподарських культур останніми роками збільшуються шаленими темпами і це основна проблема сільського господарства України, це намагання компенсувати органіку мінеральними добривами. Так , це дає економічну віддачу за рахунок збільшення урожаю, але через тривалий проміжок часу це створює проблеми у вигляді кислих і засолених ґрунтів.

Також, важливу роль у збереженні та відтворенні родючості ґрунтів та рослинництві відіграють сівозміни особливо зі значним відсотком у структурі посівних площ багаторічних трав (35-40%) та бобових культур (близько 60%). Це дозволяє зменшити залежність рослинництва від мінеральних добрив. За дворічного вирощування багаторічних трав у ґрунті залишається 4-5 т кореневих та післяякісних залишків, що еквівалентно одноразовому внесенню 15 т/га гною. Проте, на жаль, посівна площа багаторічних трав з кожним роком в Україні зменшується. Так, у 2005 році вона становила 1553,6 тис. га або 6,0 %, а у 2018 – скоротилась до 995,0 тис. га, що становить лише 3,7% загальної площі посівів, що негативно позначається на родючості ґрунтів та рослинництві в цілому.

Обов'язкова умова інтенсивної технології вирощування сільськогосподарських культур – раціональне використання агротехнічних прийомів в оптимальні строки відповідно до біологічних вимог рослин. Інтенсивна технологія передбачає підвищення родючості ґрунтів, чергування культур у сівозмінах, впровадження і вирощування високоврожайних сортів, придатних для механізованого збирання, застосування науково-обґрунтованих норм мінеральних добрив.

Недотримання науково-обґрунтованих заходів під час застосування добрив, недосконалість способів їх використання може призвести до негативного впливу мінеральних добрив на окремі компоненти біосфери, на стан довкілля та на людину [1].

Забруднення навколишнього середовища при використанні мінеральних добрив відбувається в основному через недосконалість властивостей і хімічного складу добрив та порушення технології виробництва, зберігання та застосування мінеральних добрив. Нагромадження нітратів в сільськогосподарській продукції в основному залежить від дози і

термінів внесення азотних добрив, довжини світлового дня і часу посіву насіння, а також від освітлення - на затінених ділянках вміст нітратів вищий. Застосування фосфорних добрив також має значні екологічні наслідки. По-перше, фосфорні добрива призводять до збільшення накопичення фосфору у водних об'єктах, нагромадження якого у водному середовищі в значних кількостях викликає заростання водойм.

Калійні добрива забруднюють навколишнє середовище в меншій мірі. Негативний вплив роблять в основному супутні калію аніони: хлорид, сульфат та інші. До шкідливих домішок, що містяться в калійних добривах, можна також віднести хлор, що у великих дозах негативно впливає на врожай картоплі, винограду, тютюну, цитрусових і прядильних культур.

Поряд з основними елементами живлення в мінеральних добривах часто присутні різні домішки в вигляді солей важких металів, органічних сполук, радіоактивних ізотопів, оскільки сировина для одержання добрив (фосфорити, апатити, сирі калійні солі), як правило, вже містить значну кількість домішок - від 10^{-5} до 5 % і більше. З токсичних елементів можуть бути присутні миш'як, кадмій, свинець, фтор, стронцій, які повинні розглядатися як потенційні джерела забруднення навколишнього середовища і враховуватися при внесенні в ґрунт мінеральних добрив.

До найбільш небезпечної групи речовин, нагромадження яких призводить до значного погіршення стану навколишнього середовища, відносять ртуть, свинець, кадмій, миш'як і інші важкі метали, які мають особливе екологічне, біологічне і медичне значення.

Ґрунтовий покрив не тільки акумулює компоненти забруднень, але і виступає природним буфером, що істотно знижує токсичну дію важких металів і регулює надходження хімічних елементів в рослини і, як наслідок, в організм тварин та людини. На відміну від атмосфери і гідросфери, де спостерігаються процеси періодичного самоочищення від важких металів, ґрунт практично не має такої здатності до самоочищення. Метали, що накопичуються в ґрунтах, виводяться з нього вкрай повільно лише при вилугованні, споживанні рослинами, ерозії і дефляції. В зв'язку з цим розробка агротехнічних заходів, що знижують надходження важких металів у сільськогосподарські рослини, здобуває велике агроекологічне значення.

Важкі метали можуть виступати в ролі ведучого екологічного фактора, що визначає спрямованість і характер розвитку агробіоценозів. Масове забруднення ними навколишнього середовища призводить до явного виражених токсикозів рослин, тварин і людини, а тому порівняно легко діагностується.

Серед усіх важких металів найвищу акумулятивну здатність в організмах теплокровних тварин і людини мають свинець і кадмій, тому в результаті забруднення ґрунту і рослин цими металами найбільшій небезпеці піддаються кінцеві ланки харчового ланцюга, у тому числі людина. Одним з найбільш шкідливих токсикантів є кадмій. Потрапляючи в ґрунт, він абсорбується кореневою системою рослин, накопичується в них і по харчових ланцюгах може надходити в організм тварин і людини.

Кадмій, ртуть і свинець практично неможливо вилучити з ґрунту, тому вони все більше накопичуються в ньому і різними шляхами попадають в організм людини. Основний шлях зменшення вмісту важких металів у рослинній продукції - розробка досконалих технологічних прийомів зниження їх рухливості в ґрунті.

При розробці заходів щодо зниження вмісту важких металів у сільськогосподарських рослинах, що знаходяться на ґрунтах, які піддаються антропогенному забрудненню, виникає необхідність вирішення ряду проблем. З агрономічної й екологічної точки зору необхідні такі прийоми оброблення культур, що одночасно сприяли б зниженню надходження важких металів у рослини і зменшенню їх вмісту в кореневому шарі ґрунту. Труднощі рішення даної проблеми полягають у тому, що агрохімічні заходи, які сприяють зменшенню надходження важких металів у рослини (вапнування, внесення органічних добрив, підвищення ємності катіонного обміну), викликають нагромадження їх в ґрунті у формі малорозчинних сполук, в результаті чого рухливість металів і їх природна міграція по профілю ґрунту знижується.

В умовах інтенсивного антропогенного забруднення ґрунт акумулює значні кількості важких металів, у тому числі кислотнорозчинних форм свинцю 15-20 мг/кг і кадмію 1,0-1,6 мг/кг. Періодичне вапнування легкоуглинистого дерново-підзолистого ґрунту незалежно від способів її основної обробки призводить до значного зниження концентрації свинцю і кадмію в бульбах картоплі як у досліді без добрив, так і при внесенні мінеральних та органічних добрив.

Незважаючи на існуючу думку про негативну дію мінеральних і органічних добрив на вміст важких металів у рослинах, деякі дослідження показують, що тривале застосування добрив, навіть при відносно високому природному вмісті важких металів у фосфорних і органічних добривах, не збільшувало, а, як правило, знижувало концентрацію важких металів у сільськогосподарській продукції при значному збільшенні врожайності.

При внесенні мінеральних добрив під кожен культуру необхідно враховувати гранично допустимі концентрації хімічних елементів у ґрунті.

Агрохімічні методи - вапнування і внесення органічних добрив - істотно знижують можливість попадання металів в рослини. Завдяки вапнуванню вдається в кілька разів зменшити вміст свинцю в сільськогосподарських культурах, вирощуваних на забруднених ґрунтах. Вапно є найкращим засобом для захисту рослин, на ґрунтах, забруднених кадмієм.

Правильний вибір доз, термінів і способів внесення добрив, співвідношення поживних елементів не тільки забезпечить отримання високого врожаю, але й дозволить виключити забруднення ґрунтів і продукції токсичними елементами і сполуками, а також підтримувати природну родючість ґрунтів на необхідному рівні.

Виробництво мінеральних добрив у найближчому майбутньому повинне бути орієнтоване на їх попереднє очищення. Це може істотно підвищити вартість добрив, однак знизиться захворюваність і збільшаться тривалість життя і працездатність населення. Доцільним є і введення еколого-гігієнічних нормативів якості мінеральних добрив.

Для поліпшення стану навколишнього середовища у зв'язку з використанням добрив пропонується:

а) удосконалювати технологію внесення мінеральних добрив, шляхом зменшення нерівномірності розсіювання добрив. Для вирішення даної проблеми господарству пропонується використовувати машини нового типу, що забезпечують поверхневе внесення мінеральних добрив з нерівномірністю не більше 15%, а також високопродуктивні машини локального способу внесення основних форм мінеральних добрив;

б) для вирішення проблеми втрати та накопичення в ґрунті азоту пропонується застосовувати азотні добрива в амонійній і амідній формах, та наближувати строки їх внесення до сівби культури, або до фаз найбільшого споживання азоту рослинами.

г) для зменшення забруднення місцевих річок поверхневими стоками з полів господарству пропонується скоротити строки зберігання добрив на полях, спорудити спеціальні майданчики для тимчасового зберігання мінеральних добрив в польових умовах, заборонити внесення добрив по сніговому покриву, створити лісосмуги, що будуть затримувати поверхневий стік з полів;

д) для зменшення втрати мінеральних добрив забезпечити належні умови їх зберігання в відповідних приміщеннях та не зберігати мінеральні добрива на відкритому просторі;

е) використовувати тільки екологічно безпечні висококонцентровані добрива, які не містять важких металів та інших токсичних елементів, відповідають вимогам оптимізації рослин із врахуванням їх біологічних властивостей, тобто, які включають макро- і мікроелементи, стимулятори росту рослин, інгібітори нітрифікації та інші речовини;

є) удосконалити технології застосування хімічних засобів захисту рослин від шкідників. Для вирішення даної задачі господарству пропонується організувати інтегровану систему захисту рослин, що включає агротехнічні, біохімічні і хімічні методи боротьби з шкідниками. Хімічні методи захисту рослин господарству слід використовувати лише тоді, коли заселення шкідників перевищує гранично допустимі норми і ліквідувати небезпеку для

рослин агротехнічними та біологічними методами уже неможливо. При цьому також пропонується проводити вибірккову обробку посівів з підвищеною кількістю шкідників;

ж) удосконалити існуючі технології застосування хімічних засобів захисту рослин від бур'янів. Для вирішення даної задачі господарству пропонується організувати інтегровану систему захисту рослин, що включає агротехнічні, біохімічні і хімічні методи боротьби з бур'янами. При цьому необхідно суворо дотримуватися встановлених науковими установами норм хімічних засобів захисту рослин.

В сільському господарстві поряд з підвищенням урожайності та поліпшенням якості продукції на перший план повинні висуватися питання збереження та захисту навколишнього природного середовища від техногенного забруднення. Необхідним є впровадження природоохоронних ресурсозберігаючих технологій, які б забезпечували збереження в чистоті ґрунту, води та повітря [2,3]. Збереження та відтворення родючості ґрунтів має бути в центрі уваги не тільки сільськогосподарських товаровиробників, а й суспільства в цілому. За умов реформування національної економіки, що супроводжуються радикальними соціально-економічними перетвореннями на селі, одним із пріоритетних напрямів державної регуляторної політики має бути розв'язання проблем щодо використання та охорони земель, збереження, відтворення та підвищення родючості ґрунтів, запобігання розвитку деградаційних процесів, що є важливими чинниками забезпечення високопродуктивного, конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва та гарантування екологічної і продовольчої безпеки населення.

Протягом тривалого періоду сільськогосподарська діяльність здійснюється за умов погіршення екологічної ситуації та посилення деградаційних процесів, характерними проявами яких є дегуміфікація й декальцинація ґрунтового покриву, його виснаження, підвищений вміст у ньому важких металів, пестицидів, радіонуклідів, хімічних сполук та інших небезпечних речовин, збільшення площ кислих і засолених ґрунтів, осолонцювання, підтоплення, водна ерозія й дефляція, порушення балансу поживних речовин, погіршення фітосанітарного стану тощо. Така ситуація неминуче призводить до зниження якості продукції, погіршення її екологічності, завдає шкоди довкіллю та здоров'ю людини.

Варто також звернути увагу на економічну сторону питання. На жаль, нераціональне внесення добрив, зменшення частки органічних добрив пов'язане на пряму з відсутністю належного контролю з боку державних органів влади та намаганням виробниками максимізувати доходи при мінімумі затрат. На нашу думку, одним із ефективних кроків, було б стимулювання сільськогосподарських виробників до використання органічних добрив шляхом компенсації частини видатків пов'язаної з їх перевезення. Друга складова – це підтримка вітчизняних виробників мінеральних добрив, яким важко конкурувати з іноземними корпораціями шляхом встановлення імпорتنих обмежень. Зрештою, не існує жодної просвітницької програми з ознайомлення населення і сільгоспвиробників з наявною проблематикою, яку б можна було прийняти навіть на рівні місцевої ради об'єднаної територіальної громади. В подальших дослідженнях актуалізується питання вивчення шкідливого впливу нераціонального внесення добрив та визначення економічних втрат, які воно за собою несе.

Поліпшення стану навколишнього природного середовища у зв'язку з використанням мінеральних добрив залежить від дотримання технологій внесення добрив. Тому потрібно удосконалювати технологію внесення мінеральних добрив, дотримуватися науково-обґрунтованих співвідношень внесення мінеральних добрив під сільськогосподарські культури використовуючи при цьому як економічні, так і адміністративні методи впливу.

Перелік використаних джерел:

1. Зубар І. В. Еколого-економічні проблеми сучасного землекористування господарств Вінниччини. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2016. № 9. С. 30-41.

2. Калетник Г. М., Підвальна О. Г., Колесник Т. В. Діяльність університетів та інноваційних структур за їх участю як чинник сталого місцевого та регіонального розвитку в

умовах проведення реформи децентралізації (на прикладі ННВК «Всеукраїнський науково-навчальний консорціум»). *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2018. № 6. С. 7-27.

3. Калетнік Г. М., Гончарук Т. В. Перспективи використання стічних каналізаційних вод м. Вінниці для підживлення польових культур: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Збалансоване природокористування*. 2016. № 3. С. 42-47.

4. Ivashkiv, I., Kupalova, H., Goncharenko, N., Andrusiv U., Streimikis, J., Lyashenko, O., Yakubiv, V., Lyzun, M., Lishchynskiy, I., Saukh. I. (2020). Environmental responsibility as a prerequisite for sustainable development of agricultural enterprises. *Management Science Letters*, 10 (13), 2973-2984. DOI:10.5267/j.msl.2020.5.028 [in Ukrainian].

5. Gavrylenko, M., Fedirko, M., Dziubanovska, N., Pyrih, H., Brych, V., Halysh, N (2020). 10th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT). *Deggendorf, Germany*, 136-139, DOI: 10.1109/ACIT49673.2020.9208930 [in Ukrainian].

6. Пиріг Г. І. Механізм фінансування енергоефективних заходів в умовах сталого розвитку суспільства. *Економічний аналіз*. 2018.Т. 28, № 3. С. 71-77. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2018_28%283%29__11

УДК 339.138

Краузе Ольга

кандидат економічних наук, доцент

доцент кафедри промислового маркетингу

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

Міщук Оксана

старший викладач

старший викладач кафедри промислового маркетингу

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

Olga Krause

PhD (Economics)

Docent, Associate Professor of the Department of Industrial Marketing

Ternopil Ivan Puluj National University

Ternopil, Ukraine

Oksana Mishchuk

Senior lecturer

Senior lecturer of the Department of Industrial Marketing

Ternopil Ivan Puluj National University

Ternopil, Ukraine

МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

MARKETING ANALYSIS OF THE COMPETITIVENESS OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

Успішність діяльності промислового підприємства, що функціонує в умовах мінливого ринкового середовища та напруженої конкурентної боротьби, неможливо досягти без забезпечення його стійкої конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність є тим визначальним фактором, що забезпечує можливість розвитку підприємства. Питання маркетингового аналізу конкурентоспроможності є надзвичайно важливим як для

промислових підприємств, так і для економіки країни в цілому. Сутність поняття конкурентоспроможність полягає в розуміння конкуренції, тобто боротьбі незалежних економічних суб'єктів за обмежені економічні ресурси. Даний показник є основним критерієм оцінки ефективності діяльності підприємства, здатності його до виживання за умов жорсткої конкурентної боротьби.

Досліджуючи питання методів маркетингового аналізу конкурентоспроможності промислових підприємств, слід, насамперед приділити увагу визначенню поняття «конкурентоспроможність».

У ринкових умовах господарювання категорія «конкурентоспроможність» – одна з основних, бо в ній концентровано відбиваються економічні, науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські, маркетингові та інші можливості не лише окремого господарюючого суб'єкта чи регіону, а й країни в цілому [8, с. 449].

Поняття «конкурентоспроможність» в науковий обіг було введено професором Гарвардської школи бізнесу М. Портером. Науковець зазначав, що для формування конкурентоспроможності підприємства визначальним є конкурентоспроможність його економічного оточення. Обґрунтовуючи це тим, що чим сильніше конкуренція розвинена на внутрішньому ринку країни і є вищою за вимоги споживачів, тим вищою є ймовірність успіху підприємства цієї країни на міжнародних ринках і навпаки, ослаблення конкуренції на національному ринку призводить до втрати конкурентних переваг на міжнародному ринку. Науковець визначає конкурентоспроможність, як властивість товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами чи конкуруючими суб'єктами ринкових відносин [9, с. 148].

При визначення конкурентоспроможності підприємства в трактуванні Г. Л. Азоева, основний акцент робиться на фінансовій складовій діяльності підприємства, науковець зазначає, що це можливість ефективно розпоряджатися власними та позичковими ресурсами за умов конкурентного ринку [1, с. 25].

Вітчизняні науковці І. Должанський та Т. Загородна дають наступне визначення конкурентоспроможності підприємства – здатність виробляти і реалізовувати продукцію в максимально швидко, достатньої кількості, з забезпеченням високої якості продукції і обслуговування та як спроможність ефективно розпоряджатися власними і позичковими ресурсами [2, с. 12].

Дуже містким, на наш погляд, є визначення З. Шершньової, в якому автор зазначає, що конкурентоспроможність підприємства, це рівень його компетенції по відношенню до підприємств-конкурентів щодо нагромадження та використання виробничого потенціалу певної спрямованості, в тому числі й окремих його складових, до яких слід віднести технології, ресурси, менеджмент, кваліфікація персоналу тощо. зазначене відбивається на таких результативних показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність, рентабельність тощо [11, с. 676-677]. На відміну від попередньо розглянутих визначень, Ж. Капферер вбачає конкурентоспроможність промислового підприємства у диференціації продукції та інноваціях [4, с. 82].

Конкурентоспроможність промислового підприємства є відносною, а не абсолютною величиною, яка визначається у порівнянні з конкурентами або еталоном.

На сьогоднішній день не існує універсального набору факторів, що здійснюють вплив на конкурентоспроможність промислового підприємства, все залежить від специфіки діяльності підприємства, галузі, стану бізнес середовища, політичної та економічної ситуації, конкурентній позиції досліджуваного підприємства та багатьох інших факторів. В загальному всі фактори впливу маркетингового середовища традиційно прийнято поділяти на макро- і мікрмаркетингове внутрішнє середовище підприємства.

До макромаркетингового середовища належать фактори, на які підприємство не має безпосереднього впливу, якими не має можливості безпосередньо керувати, а саме: економічні, політичні, демографічні, науково-технічні, соціально-культурні, природно-географічні. У світовій практиці оцінювання впливу цих чинників здійснюють за

допомогою PEST-аналізу (P – political and legal environment (політико-правове середовище); E – economic environment (економічне середовище); S – sociocultural environment (соціокультурне середовище); T – technological environment (технологічне середовище)).

Мікроркетингове середовище підприємства представлено наступними факторами: конкуренти; споживачі (покупці, клієнти); постачальники; маркетингові посередники; контактні аудиторії.

До внутрішнього середовища підприємства належать такі фактори, як: безпосередньо виробництво (техніко-технологічний рівень забезпечення), забезпеченість кадрами (рівень кваліфікації, вмотивованість), фінанси, система менеджменту та система маркетингу.

До основних (базових) складових, що формують конкурентоспроможність промислового підприємства, належать:

- конкурентоспроможність продукції промислового підприємства (якість, ціна, споживча цінність та рівень попиту);
- конкурентоспроможність ресурсного потенціалу підприємства (техніко-технологічне оснащення, сировинна база, рівень кадрового забезпечення та кваліфікація кадрів, виробничі потужності, платоспроможність, інноваційний потенціал);
- конкурентоспроможність системи менеджменту промислового підприємства (організаційна структура, стратегія управління, гнучкість менеджменту, його адаптивність тощо);
- конкурентоспроможність комунікацій промислового підприємства (взаємини з споживачами, постачальниками, посередниками, контактними аудиторіями, інвесторами тощо).

Конкурентоспроможність промислового підприємства ґрунтується на безперервному процесі формування та втримання конкурентних переваг. Не існує унікального набору конкурентних переваг, здатного забезпечити конкурентоспроможність підприємства, для кожного господарюючого суб'єкта це питання індивідуальне, яке залежить від сфери діяльності, ринкової ситуації, рівня напруженості конкурентної боротьби, природи попиту на продукцію підприємства, фінансово-інвестиційних можливостей та багатьох інших факторів.

Управління конкурентоспроможністю підприємства відбувається на трьох рівнях: оперативному, тактичному та стратегічному (рис. 1).



Рис. 1. Ієрархічна модель конкурентоспроможності промислового підприємства

Отже, на оперативному рівні управління конкурентоспроможністю промислового підприємства відбувається управління на рівні продукції (товару, послуг); на тактичному – управління конкурентоспроможністю торгової марки і підприємства загалом; стратегічний рівень управління акцентує свою увагу на формуванні потенціалу конкурентоспроможності в стратегічній перспективі. Всі ці рівні є взаємопов'язаними і взаємозалежними, тобто не доопрацювання на будь-якому проміжному рівні призводить до негативних наслідків при формуванні конкурентоспроможного потенціалу підприємства або ж взагалі унеможливає його.

Як бачимо з наведеної схеми (рис. 1) стартовим є управління конкурентоспроможністю продукції, яке здійснюється на оперативному рівні і визначає здатність продукції підприємства задовольняти потреби споживачів краще за конкурентів, це може бути оптимальне співвідношення «ціна-якість», пропонування продукції з унікальними властивостями, виведення на ринок новинок, сервісне обслуговування тощо.

На конкурентоспроможність продукції має вплив значна кількість факторів, які можна поділити на:

1) якість продукції – високий рівень якості продукції який забезпечується високою якістю сировини, високим технологічним рівнем виготовлення, упакування, зберігання та транспортування. Продукція повинна відповідати встановленим стандартам якості та вимогам споживачів;

2) асортимент – насиченість товарного асортименту, частота оновлення, модифікація (за потреби). При формування широти та глибини товарного асортименту слід дотримуватися правила Парето 20/80, тобто в даному випадку 20% продукції приносить 80% прибутку, отже, необхідно виділити саме ці 20%;

3) технічні показники – високі технічні характеристики продукції, споживча цінність, додаткова корисність продукції, унікальність;

4) організаційні умови – високий рівень якості сервісного обслуговування, встановлення зворотного зв'язку з споживачем (з найменшими втратами часу), оперативне реагування на скарги і пропозиції споживачів (покупців, клієнтів), формування індивідуального підходу до споживача, встановлення партнерських відносин;

5) комерційні умови – забезпечення зниження собівартості продукції (без шкоди для її якості), формування оптимального рівня витрат на сервісне обслуговування, впровадження ефективної цінової стратегії.

Конкурентоспроможна продукція підприємства є основною складовою формування конкурентоспроможності торгової марки. З використанням маркетингового інструментарію позиціонування торгової марки формується її індивідуальність, прихильність і лояльність споживача, що дає можливість вигідно відрізнитися від конкурентів.

Конкурентоспроможність продукції та торгової марки є необхідною складовою конкурентоспроможності безпосередньо підприємства. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідно забезпечити високий рівень всього виробничо-господарського циклу:

1) ресурсне забезпечення – забезпечення довготривалого доступу до якісних сировинних ресурсів; належний рівень забезпечення інформаційними ресурсами; можливість залучення на вигідних умовах інвестиційних ресурсів для підвищення показників виробництва та реалізації інноваційної діяльності; ефективне використання фінансових ресурсів; забезпечення підприємства кадрами належної кваліфікації; управлінський персонал високої кваліфікації;

2) виробництво – ефективна організаційна структура підприємства; технічне та технологічне забезпечення виробничого процесу; мобільність виробничого процесу;

3) система менеджменту – високий рівень кваліфікації управлінського персоналу; вмотивованість; ефективні методи управління; формування та впровадження стратегічних планів; високий рівень інформаційного забезпечення;

4) здатність до інновацій – застосування унікальних технологій; забезпечення сучасним продуктивним обладнанням (устаткуванням); мобільне реагування на інноваційні очікування споживачів (здатність вивести на ринок очікувану споживачем новинку швидше за конкурентів); можливість розширення меж ринку, вихід на нові ринки збуту;

5) здатність до адаптації – здатність швидко адаптуватися до мінливих умов ринкового середовища; гнучкість стратегії розвитку підприємства; здатність швидко переорієнтуватися і зайняти вигідний ринковий сегмент (ринкову нішу);

6) тенденції кон'юнктури ринку – привабливість ринку функціонування підприємства (зростаючий ринок); акцентування уваги на перспективних сегментах ринку; прийнятні бар'єри для входу чи виходу з ринку; рівень напруженості конкурентної боротьби;

7) формування партнерських відносин на всіх рівнях.

В науковій літературі розрізняють різні підходи до оцінювання конкурентоспроможності, найбільш розповсюдженими є маркетинговий, факторний та комплексний підходи.

Маркетинговий підхід оцінювання конкурентоспроможності промислового підприємства передбачає порівняння показників діяльності підприємства з найближчим конкурентом або з підприємством еталоном. До основних показників, що обирають для порівняння належать: частка ринку, темпи зростання ринку функціонування підприємства (привабливість ринку), якість продукції, товарний асортимент, цінова політика, ефективність збутової та комунікаційної політики, а також оцінюються фінансові показники результатів діяльності досліджуваного підприємства. Для оцінювання конкурентоспроможності промислового підприємства за маркетингового підходу доволі часто використовують матричні методи, до яких можна віднести матриці BCG, GE / McKinsey, Shell/DPM, ADL. Привабливість матричних методів оцінювання конкурентоспроможності обумовлена відносною простотою використання та репрезентативністю отриманих результатів, але отримані результати не є чіткими, вони швидше мають рекомендаційний характер.

Матрицю портфельного аналізу Бостонської консультативної групи (BCG) розроблено у 60-х роках ХХ ст., на сьогоднішній день вона є однією з найвідоміших та найпростіших моделей визначення ефективності стратегічних бізнес одиниць. Простота використання полягає в тому, що в зазначеній матриці розглядаються лише дві змінні, відносна частка ринку, яку займає кожен продукт підприємства (стратегічна бізнес одиниця, СБО) і темпи зростання ринку (привабливість ринку) (рис. 2).

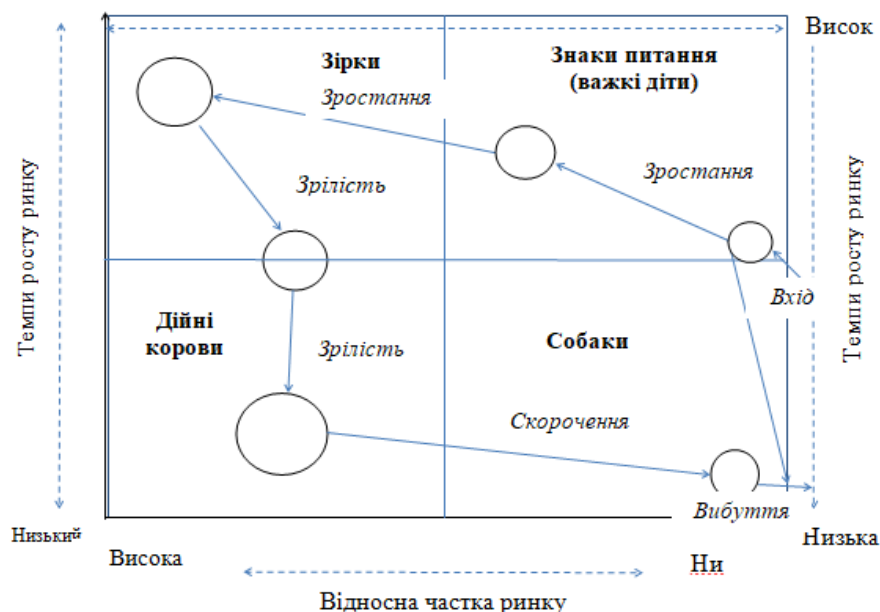


Рис. 2. Матриця BCG «зростання – частка ринку»

Відкладається відносна частка ринку кожної СБО підприємства на горизонтальній осі, отримані результати свідчать про рівень конкурентоспроможності, рентабельності продукту. Порівнюється з обсягом аналогічної продукції реалізованої лідером ринку. Темпи зростання ринку відображають динаміку його розвитку, річні темпи зростання реалізації продукції даної галузі.

Матриця BCG, таким чином, визначає чотири основні позиції (квадрати матриці) в яких можуть перебувати СБО (продукти) підприємства, ці позиції (квадрати) отримали назви: «зірки», «дійні корови», «знаки питання», «собаки». Відповідно до визначеної позиції СБО обирається відповідна стратегія даного бізнесу.

Квадрат матриці «зірки» відповідає високим темпам зростання ринку та високій відносній частці ринку, СБО, що відповідають параметрам даного квадрату є ринковими лідерами, характерним є перспективний ринок збуту, приносять значні прибутки, потребують значних інвестицій для розвитку. Стратегічні альтернативи – підтримання конкурентних переваг.

Квадрат матриці «дійні корови» відповідає низьким темпам зростання ринку та високій відносній частці ринку, для даного сектору характерним є високі прибутки, незначні потреби в інвестуванні, зменшення ринку збуту. Стратегічні альтернативи – підтримання конкурентних переваг та «збір врожаю».

Квадрат матриці «знаки питання» відповідає високим темпам зростання ринку та низькій відносній частці ринку, для даного сектору характерним є перспективний ринок збуту, незначні обсяги прибутку, незначна ринкова частка, значна потреба в інвестиціях. Стратегічні альтернативи – інтенсифікація зусиль для розвитку; «збір врожаю»; елімінація.

Квадрат матриці «собаки» відповідає низьким темпам зростання ринку та низькій відносній частці ринку, СБО, що знаходяться в даному секторі мають неперспективний ринок збуту, низькі прибутки, низьку конкурентоспроможність та слабку ринкову позицію. Стратегічні альтернативи – елімінація; «збір врожаю» інтенсифікація зусиль для розвитку.

Матриця GE / McKinsey є вже більш розвиненою, більш точною моделлю, що розроблена фахівцями консалтингової групи «Мак-Кінсі», які співпрацювали з відомою фірмою «Дженерал Електрик», саме тому дана модель і отримала таку назву. Це є дев'ятисекторна матриця, яка використовує системні критерії «конкурентоспроможність СБО» та «привабливість напряму діяльності (бізнесу)» (рис. 3).



Рис. 3. Виділення стратегічних зон у матриці GE /McKinsey (привабливість галузі / конкурентна позиція)

Критерій «конкурентоспроможність СБО» передбачає врахування наступних показників: відносна частка ринку; прибутковість продукції відносно основних конкурентів; здатність конкурувати за цінами та якістю на певному ринку; технологічні переваги; маркетингові переваги; розвиненість менеджменту; ставлення споживачів; здатність до адаптації.

Критерій «привабливість бізнесу» передбачає врахування наступних показників: розмір та темпи зростання ринку діяльності підприємства; характеристика основних конкурентів; прибутковість ринку; вимоги до технологічного рівня та інвестиційної політики для розширення (або збереження) ринку; сезонність попиту; вплив циклічності на виробничий процес; вплив бізнес-середовища на СБО; бар'єри входу/виходу галузі.

Модель «Мак-Кінсі» передбачає, що розвиток підприємства впливає сім факторів: стратегія, навички, загально визнані цінності, структура, системи, кадри, стиль.

При визначенні конкурентоспроможності підприємства важливим є показник рівня задоволеності очікувань споживача, його ставлення до продукту та підприємства-виробника. Для дослідження такого роду питань використовують різноманітні методи опитування, дані методи мають ряд як позитивних, так негативних сторін. Практично неможливо опитати всю генеральну сукупність респондентів, береться певний відсоток, вибірка, відповідно при опрацюванні результатів дослідження завжди слід брати до уваги відсоток похибки. Даний метод також є витратним у часі, потребує значних коштів та затрат праці. До переваг методу слід насамперед віднести відповідність результатів досліджуваній проблемі, високу достовірність і не застарілість даних, недосяжність отриманих результатів для конкурентів.

Оцінювання конкурентоспроможності підприємства за допомогою факторного аналізу ґрунтується на визначенні та оцінюванні ключових факторів успіху досліджуваного підприємства у порівнянні з підприємствами-конкурентами або підприємством еталоном. До визначальних показників успіху діяльності підприємства, які слід порівнювати при визначенні конкурентоспроможності, А. А. Томпсон і А. Дж. Стрікленд відносять: якість і характеристики продукції, репутація виробника, виробничі потужності, застосовувані технології, ефективність збутових каналів, фінансове становище, інноваційні можливості [10, с. 53]. Комплексний підхід оцінювання конкурентоспроможності полягає у визначенні не лише поточної, але й потенційної конкурентоспроможності підприємства.

При оцінюванні конкурентоспроможності промислового підприємства використовується значна кількість розрахункових та розрахунково-графічних методів і моделей, при виборі методу оцінювання необхідно зважити можливість отримати очікуваний результат, належність рівня кваліфікації для проведення необхідних розрахунків, рівень інформативності, достовірності та придатності до використання отриманих результатів.

Перелік використаних джерел:

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков – М.: Новости, 2000. – 256 с.
2. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т. О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
3. Зайцева Л. О. Аналіз сучасних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства /Л. О. Зайцева //Економічний аналіз. – 2013. – Т. 14. – № 13. – С. 12-17.
4. Капферер Ж. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда /Ж. Капферер. [пер. с англ. Е.В. Виноградовой; под. общ. ред. В.Н. Домнина]. – Москва: Вершина, 2007. – 448 с.
5. Кваско А. В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємства /А. В. Кваско //Наукові записки – 2017. – № 1(54). – С. 111-118.
6. Краузе О.І. Дослідження конкурентоспроможності підприємства /О. І. Краузе, В. М. Мулярчук: [колективна монографія] Теоретичні та прикладні аспекти розвитку економіки та маркетингу /за ред. д.е.н., доц. В.А. Фаловича. – Тернопіль: «Бескиди», 2020. – 179 с. (С. 77-86).
7. Краузе О.І. Умови забезпечення конкурентоспроможності підприємства /О. І. Краузе // Матеріали VIII Регіональної науково-практичної Інтернет-конференції молодих вчених та студентів «Маркетингові технології підприємств в сучасному науково-технічному середовищі». – Тернопіль, ТНТУ, 2017. – 67-68 с.

8. Краузе О.І. Конкуентоспроможність як основний фактор розвитку підприємства в ринкових умовах /О.І. Краузе, О. А. Сороківська // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ. ДНУ. – 2008. – Вип. 243. – Т. II. – С. 447-452.

9. Портер М. Международная конкуренция /М. Портер [пер. с англ. под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина]. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.

10. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: пер. с англ. /А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.: Изд. дом Вильямс, 2007. – 928 с.

11. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. /З. Є Шершньова – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

УДК 339.13

Бурліцька Оксана

кандидат економічних наук, доцент

доцент кафедри промислового маркетингу

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,

м. Тернопіль, Україна

Oksana Burlitska

Ph.D (Economics), Docent

Assosiate Professor of Industrial Marketing Department

Ternopil Ivan Puluj National Technical University,

Terpnopil, Ukraine

СЕМПЛІНГ ЯК КАТЕГОРІЯ МАРКЕТИНГУ

SAMPLING AS A CATEGORY OF MARKETING

Висока конкуренція в роздрібній торгівлі, насичення ринку різноманітними товарами споживання заставляють інфраструктуру роздрібної торгівлі в усьому її різноманітті активізувати зусилля по завоюванню та утриманню покупців. Підвищені вимоги до організації і ефективності форм магазинної торгівлі, наочність, привабливість вітрин і прилавків, зручність в обслуговуванні постійно вимагають покращення торгового маркетингу, а багатогранність, динаміка поведінки покупців — застосування нових методів для залучення клієнтів і системи їх обслуговування.

Виділенню товару при продажу передусь комплекс заходів. Частина з них зосереджена в мерчандайзингу — системній маркетинговій технології, що реалізовується на рівні роздрібних торгових підприємств, кінцевою метою якої є посилення мотивації поведінки людини, створення на цій основі переважного відношення до певного товару і стимулювання продажів певних марок і груп товарів без активної участі спеціального персоналу, інша в семплінгу. В сукупності мерчандайзинг і семплінг формують помітність товару серед інших аналогічних товарів, визнання споживачів і активний попит. Доповнюючи мерчандайзинг, семплінг товарів та послуг отримав в сучасній роздрібній торгівлі широке розповсюдження.

Стрімкий розвиток семплінгу відбувається в усіх сферах глобального ринку, в країнах з різним рівнем розвитку економіки, в тому числі і на території України. Практика національного бізнесу демонструє як вдалі так і невдалі приклади застосування семплінгу. Але на жаль, у вітчизняній економічній літературі семплінгу приділяється недостатньо уваги, практично відсутні навчальні посібники, в яких вичерпно викладені питання походження, розвитку і сфери застосування семплінгу. В свою чергу, питання проведення маркетингових досліджень, вибірки і багатфакторних моделей споживчої поведінки розглядаються в значній кількості навчальних посібників ізольовано від семплінгу.

Зазначене обумовлює актуальність, теоретичну та практичну значущість наукового дослідження реалій семплінгу в торговому маркетингу, їх системне узагальнення.

Етимологія слова «sample» - в перекладі з англійської означає «зразок». Дана дефініція охоплює всю сукупність заходів, пов'язаних з безкоштовною або пільговою роздачею зразків товарів, а також дегустації та демонстраційні приготування страв, спрямовані на з'ясування причин позитивного відношення людей до продукту. Фактично семплінг – це маркетингове дослідження продукту і виявлення відношення до нього споживачів [2, с. 134].

Вторинною метою семплінгу є прищеплення смаку покупців до нової продукції, що входить на ринок під визначеними торговельними марками.

В теорії маркетингу трактувань семплінгу досить багато:

- поширення зразків товару – акція, що полягає в безкоштовній пропозиції споживачеві товару з метою стимулювання постійного його використання;
- поширення зразків продукції та рекламних матеріалів, що здійснюється шляхом безкоштовної роздачі зразків або рекламних матеріалів у торговельних точках, на вулицях, в клубах, на концертах, а також в інших місцях скупчення цільової аудиторії.
- безкоштовна роздача зразків непродовольчих товарів;
- роздача пробних зразків товару, яка може супроводжуватись короткою, але переконливою розповіддю та врученням рекламних буклетів [1; 4; 5].

В співробітників компаній, що виробляють їжу, напитки та алкоголь, використовується інший термін – «дегустації». Незалежно від назви, мова йде про один і той же метод стимулювання збуту, в основі якого лежить основний закон психології: люди вірять власним відчуттям більше, ніж чужим розповідям (краще один раз побачити, чим сто раз почути).

Наведені визначення не є вичерпними, але в цілому характеризують широко розповсюджений прийом у торговельному маркетингу, що має на меті – збільшення продажів.

Семплінг переслідує три основні цілі: познайомити споживача з новим марочним товаром; залучити надзвичайно високим попитом проміжних продавців; дослідити ринок.

Семплінг як категорія маркетингу з'явився і заявив про себе з початком формування ринку покупця. В 30-40 роки ХХ століття, в таких розвинутих країнах як США і Великобританія, семплінг народився як засіб мінімізації витрат при кризах надвиробництва і затоварення. В цей період часу, незважаючи на широко розповсюджену друковану рекламу та радіорекламу, існувала розгалужена комівояжersька мережа, що агресивно нав'язувала потенційним клієнтам товари і послуги. В арсенал їх прийомів входило те, що зараз би назвали елементами семплінгу (наприклад, продавці пілососів пропонували безкоштовно пропилювати приміщення. Інші дистриб'ютори пропонували дати прилад (пральна машина, посудомийна машина) для пробного використання на 1-2 доби. Продавці продовольчих товарів пропонували для дегустації невеликі порції печива, сиру, ковбас тощо). Подібна діяльність була розвинута настільки сильно, що викликала свого роду «відторгнення» можливої клієнтської бази, стимулювала появу безлічі кінострічок, де комівояжери з'являлися в смішному і безглуздому вигляді.

Ось чому до кінця 50-х р. внаслідок застосування даного методу, збільшення продажів різко скоротилося, що, можливо, також зв'язано із широким поширенням телебачення й успіхом просування товарів за допомогою комплексної реклами без проведення дорогих промоушн акцій і оплати дій комівояжерів.

На якийсь час бізнес в основному переключився на комплексний інформаційний тиск на споживчу масу, як основний метод просування товарів і послуг.

В таблиці 1 візуально зобразимо схематичний розвиток рекламно-інформаційного тиску [2, с. 165].

Розвиток рекламно-інформаційного тиску

50-60-і рр. XX ст.	Телебачення, 25-й кадр – його втілення та заборона	США, Європа, Південна Америка, Азія
60-70-і рр. XX ст.	«+» НЛП та його методи	Всі, крім КНР, СССР
80-90-і рр. XX ст.	«+» масова реклама на телебаченні та в кіно	Увесь світ, крім дуже відсталих країн
90-і рр. XX ст. – початок XXI ст.	Узгоджена стратегія усіх ЗМІ «+» Інтернет-технології – зовсім нова ситуація – глобальний інформаційний тиск	Планета Земля

Революція в рекламному бізнесі пов'язана з появою – кінематографа, що став могутнім рекламним засобом. Його вплив на психіку потенційних покупців був дуже сильним, багатоплановим і глибоким. Рекламні можливості кінематографа швидко були оцінені як людьми зі сфери бізнесу, так і політиками, що прагнули рекламувати соціальні зміни. В цей період активно застосовують вплив прихованої реклами на підсвідомість людини (ефект 25-го кадру), який дав стимул для науково-дослідних робіт по нейролінгвістичному програмуванню людської психіки. Методики НЛП стали широко використовуватись в рекламних цілях із розвитком телевізійного віщання. Слід зазначити, що широке впровадження методик НЛП пов'язане з діяльністю найбільш успішних комівояжерів, а їх вміння управляти жестикуляцією та інтонацією лягло в основу даного методу. Телебачення, яке пропонує різноманітність варіантів у виборі каналів та телепрограм та створює ефект присутності, привело до виникнення «телелюдини», що надає перевагу телевізійним переглядам в порівнянні з реальним спілкуванням із людьми. Із телепередач глядач дізнається де відпочивати, за кого голосувати, хто його вороги та друзі. Телебачення практично стало основним каналом спілкування урядів зі своїм народом.

В таких умовах масова реклама на ТБ стає успішною, практичною та сприяє стабільному просуванню товарів на ринки. Все це безумовно привело до подорожчання послуг телереклами, появилось поняття «час-тайм», тобто найкращий час для реклами та рекламних роликів. Ось чому, виробники товарів і послуг здійснюють величезні фінансові вкладення в розвиток телевізійного віщання.

В останні десятиліття для створення стійкого прийому телевізійних передач і розширення телеаудиторії застосовуються космічні технології. Існує розгорнута мережа телевізійних супутників, через які проводиться телетрансляція і охоплюються будь-які важкодоступні території. Також потрібно відмітити про інтеграцію рекламних зусиль для продажу товарів і послуг, тобто рекламні продукти з'являються і переслідують споживачів в друкованих виданнях, на радіо і телепередачах, на Інтернет сайтах тощо. За даними статистики сучасний житель зустрічає рекламні звернення не менше ніж 2 тис. раз протягом дня. Це привело до того, що такий масовий інформаційне тиск гарантує практично безальтернативне просування товарів і послуг на ринки та істотно змінює психотип людини, приводячи до спотворення ціннісних характеристик.

А. Моль, що відзначив, що «з появою мас-медіа попереднє культурне надбання суспільства чи індивіда втрачає своє значення. Для рядової людини набагато більше значення має сьогодні не сума знань, отримана в сім'ї або коледжі, а те, що вона почує по радіо, побачить по телевізорі або в кіно, прочитає в афіші або газеті. В результаті колишня цілісна система знань і цінностей, що складає світогляд і структуру особистості, замінюється набором мінливих установок, на які постійно впливає мас-медіа» [5]. Поділяючи дану точку зору можна вважати, що передача засобам електронної комунікації основних повноважень по масовій комунікації населення може мати дуже серйозні наслідки для суспільства.

З кінця 80-х років ХХ століття відбувається зниження ефективності глобального інформаційного тиску на свідомість покупців, яке стало відображатись в диспропорціях між об'ємами інвестицій на рекламу та зростанням споживання. Більш того, відповіддю на глобальний рекламний тиск стала поява різноманітних асоціацій, що захищали інтереси споживачів та супроводжувались судовими позовами за фактами невідповідності якості товарів та послуг, що рекламуються і тих, які реально існують. В цих умовах бізнес знову використовує засоби впливу на споживача через систему зразків та дегустацій. Народження та розвиток семплінгу були стрімкими, а зростання обсягів продажу доказали ефективність його методики та необхідність інвестування в дану сферу.

Отже, однією з причин існування та розвитку семплінгу є наявність розвинутого конкурентного ринку покупця. Іншою важливою умовою існування семплінгу є такий розвиток економіки суспільства, при якому процес споживання стає настільки розвинутим, що стандартні рекламні технології, в тому числі й глобальний інформаційний тиск, починають втрачати своє значення. Виникнення та розвиток семплінгу були стрімкими, а зростання обсягів продажу доказали ефективність його методики та необхідність інвестування в дану сферу.

Безумовно, семплінг при своєму виникненні і розвитку не виключає існуючі раніше механізми просування товарів і послуг, а може успішно з ними співіснувати.

Семплінг є відносно дорогим механізмом просування товарної політики, оскільки припускає безкоштовну дегустацію й апробацію зразків товарів і послуг. У цьому смислі він може сприяти збільшенню обсягів продажу, а можна понести невиправдані збитки, пов'язані з неправильним використанням семплінгу [4, с. 83]. Щоб бути успішним, семплінг, до його проведення передбачає ряд певних дій по вивченню можливого ринкового сегмента, клієнтської бази та платоспроможного попиту. Ця обставина актуалізує проведення маркетингових досліджень, що передують семплінгу.

В цілому семплінг, як категорія торговельного маркетингу є комплексною системою дослідження ринку, що заснована на глибокому аналізі споживачів. Можна сказати, що семплінг - це набір прийомів, відпрацьованих алгоритмів дій, що в сукупності застосовуються виробниками та дистриб'юторами товарів і послуг з метою стимулювання продажів і збільшення свого ринкового сегмента [3, с. 58].

Наступним ключовим моментом є те, що семплінг виступає в якості динамічного та змінного, залежно від нововведень, комплексу заходів в середовищі маркетингових комунікацій та ринкових змін. Тобто семплінг не просто тісно зв'язаний з маркетингом - це його невід'ємна, хоча і трохи специфічна частина, в якій споживач має найбільше значення. Уся політика маркетингу зводиться до впливу саме на споживача. Широкий спектр прийомів стимулювання збуту був створений з єдиною метою – найефективнішим способом залучити споживача до товару та задовольнити його попит.

Переваги семплінгу можна звести до наступного:

- він практично гарантує підвищення продажів у період проведення акції і протягом визначеного часу після неї;
- служить ефективною протипагою активної рекламної кампанії конкурентів у розрізі однойменного продукту;
- активізує механізми непрямой реклами, дозволяючи заощадити на маркетингових дослідженнях, підвищити лояльність продавців і торговельної мережі.

В цілому, семплінг є одним із найпоширеніших видів consumer promotion (стимулювання покупця), тобто в його арсеналі використовується сукупність прийомів, що застосовуються на протязі всього життєвого циклу товарів у відношенні до трьох учасників ринку (споживача, роздрібного торговця та продавця) з метою короткострокового збільшення обсягів продажів, а також зростання числа нових покупців.

Конкретизуючи наведені раніше загальні цілі семплінгу, можна виділити найбільш значимі для практики:

- завоювати нових покупців. Можливість здійснити пробу продукту новим споживачем дає реальний ефект;
- втримати існуючих споживачів. Поточні споживачі можуть бути заохочені для того, щоб вони продовжували купувати продукт, а не переключалися на конкурентів;
- «завантажити» існуючих споживачів. Мотивувати існуючих споживачів до купівлі більшої кількості продукції. В результаті це попереджає ситуацію переключення на продукцію конкурентів;
- збільшити споживання продукту, як через збільшення постійного споживання існуючими клієнтами, так і через залучення нових споживачів.
- «розторгувати» покупця. Заохочувати покупців користуватися продуктом кращої якості або більш рентабельного для виробника;
- підсилити вплив реклами. Покращити повідомлення, образ або ідею реклами в медіа;
- вивести, презентувати новий продукт. Допомога в презентації нового продукту, можливо, одна з найбільш широко використовуваних цілей;
- розширити дистрибуцію. Одна з пріоритетних цілей багатьох торговельних промо-акцій або угод–досягнень нових каналів дистрибуції продукту та збільшення представленості в наявних;
- збільшити або зменшити кількість торговельного устаткування. Найчастіше метою є зміна кількості торговельного устаткування;
- забезпечити підтримку в торговельній мережі для споживчої промоушн-кампанії;
- поліпшити торговельні відносини. Необхідність поліпшити відносини з торговельною мережею може бути викликана підвищенням оптових цін або зменшенням прибутку, або це може бути просто способом боротьби з конкурентами.

Є такі основні форми семплінгу: семплінг (товар упакований, його можна віднести додому і там вжити за призначенням); дегустація (безпосередня пропозиція невеликої кількості продукту на пробу).

Наприклад, для реклами продуктів харчування дуже ефективним є проведення дегустацій. При проведенні презентацій товарів непродовольчої групи в залежності від виду продукції можливе проведення демонстрації товару, семплінгу.

Існують такі види семплінгу.

1. Wet («мокрый») sampling (або дегустація) - споживачеві пропонують спробувати продукт негайно, найчастіше - безпосередньо в точці продажу. Використовується для таких продуктів, як йогурт, соки, майонез, сир, ковбаса тощо.
2. Dry («сухий») sampling - покупцеві розповідають про торговельну марку, її відмінні риси і дають зразок продукту, що, при бажанні, можна спробувати дома. Використовується для таких товарів, як сухі сніданки, бульйонні кубики, шампунь, гігієнічні прокладки тощо. Роздача зразків може проходити на вулиці, на презентаціях, дискотеках і т.п. Іноді «пробники» парфумів, розчинної кави і т.п. споживачі одержують поштою, наприклад, як вкладення в журнали, що виписуються, (у цьому випадку акція організовується як direct mail - пряме розсилання).
3. Noreca (Hotel-Restaurant-Cafe) - семплінг у готелях, ресторанах і кафе. Подібні місця проведення диктують особливі вимоги до складання сценарію акції. Найкраще Noreca підходить для алкогольних напоїв, сигар, сигарет.
4. House-to-house sampling (домашній семплінг) – розсилка зразків продукції для ознайомлення з нею споживачів і стимулювання в такий спосіб збуту.
5. Дегустація як різновид семплінгу. В семплінгу традиційно виділяють наступні види дегустацій: пряма – проводиться дегустація приготовленого продукту та суха – здійснюється інформування покупця про торговельну марку та її відмінні риси (реалізується тільки на місці продажу).

В класичній літературі з маркетингу продажів автори звертають увагу на те, що систематично організовані дегустації при охопленні значної кількості покупців цільового

сегменту дають крім короткострокових результатів ще і довгостроковий ефект. Тому дегустації можна розглядати як механізм інвестування в імідж підприємства виробника та його торговельну марку, що переслідує ціль - створити імідж марки та набуті популярності, що згодом забезпечить кращу взаємодію з посередниками.

Як уже згадувалося, семплінг являє собою ряд напрацьованих алгоритмів і прийомів, реалізованих виробниками і дистриб'юторами з метою збільшення ринкового сегмента. Активне застосування семплінгу стає ефективним і необхідним при втраті інших ринкових важелів стимулювання попиту, тобто при зниженні ефективності інформаційно-рекламного впливу в чистому вигляді.

Крім того, варто підкреслити, що однією з найбільш важливих умов існування і розвитку семплінгу є наявність розвинутого конкурентного ринку покупця. Отже, така постановка питання актуалізує проведення (крім класичних маркетингових досліджень) маркетингового аналізу ринку (галузі господарювання), в якому вже зайнята якась конкретна фірма або того, у який вона планує влитися і перманентно розширювати клієнтський сегмент. Причому даний маркетинговий аналіз ставить за мету визначити специфіку ринку та відповісти на запитання, чи потрібно даній фірмі займатися семплінгом: аналізованої галузі і якщо потрібно, то в яких обсягах з огляду на існуючу ринкову концентрацію в галузі. Таким чином подібний маркетинговий аналіз ринку є невід'ємним етапом перед реалізацією семплінгових заходів.

Для оцінки масштабу ринку визначають такі показники, як потенціал, ємкість, частка, темп росту ринку. Потрібно зазначити, що в науковій літературі деякі з вищезазначених показників розглядаються неоднозначно. Так деякі автори роблять чітке розмежування між поняттями потенціалу і місткості ринку, визначаючи потенціал як «місткість», а місткість ринку як фактичний об'єм збуту всіх його учасників у грошовому або натуральному вираженні. Інші розглядають виробничий потенціал як місткість ринку з погляду пропозиції, тобто кількість товару, що пропонується за визначений час, а споживчий потенціал, тобто місткість ринку з боку попиту, як здатність «освоїти» визначену кількість товару [6; 10].

У більшості промислових галузях більш однієї третини підгалузей відносяться до розряду висококонцентрованих, тобто монополізованих, а тому семплінгові заходи проводити не потрібно. Семплінг може існувати лише при наявності наявного конкурентного середовища.

Немає більш простого і переконливого способу привернути увагу до нового продукту, ніж семплінг. Особливо якщо дана товарна категорія взагалі є незнайомою для споживачів. Семплінг практично гарантує підвищення продажів в період проведення акції та протягом визначеного часу після неї (для того щоб ефект був не короткостроковим, а тривалим, фахівці рекомендують планувати річні програми). Семплінг також може послужити діючим контрзаходом у випадку активної рекламної кампанії конкурентів.

Семплінг приносить наступні вигоди: запускає механізм непрямой реклами, дозволяє заощадити на маркетингових дослідженнях, сприяє підвищенню лояльності продавців і торговельної мережі в цілому.

Можна констатувати, що на даному етапі розвитку маркетингу семплінг в Україні є недостатньо розвинутий. Його розвиток гальмується відсутністю необхідних умов для його виникнення і розвитку: недостатнім розвитком конкурентних ринків, всеосяжного ринку покупця, а також низьким платоспроможним попитом населення.

Семплінгові заходи, що проводяться на території України є високо затратними і малоефективними через відносно слабкий розвиток маркетингових структур у фірмах і організаціях, що реалізують семплінг, а також в зв'язку із проблемами рекрутингу кваліфікованого персоналу для промощн-акцій.

Отже, доповнюючи мерчандайзинг, семплінг товарів та послуг формує активний попит, помітність товару серед інших аналогічних товарів та визнання його споживачем. Не дивлячись на відносно високу собівартість дегустацій товарів і послуг, що проводяться,

семплінг протягом короткого часу довів свою ефективність, забезпечивши збільшення обсягів продажів і максимізацію прибутку в рекордно короткі терміни.

Перелік використаних джерел:

1. Балабанова Л. В. Мерчандайзинг / Л. В. Балабанова.— Донецьк: Дон-ДУЕТ, 2002. — 290 с.
2. Федько Н.Г., Федько В.П. Поведение потребителей: Учебное пособие / Н. Г. Федько, В. П. Федько. — Ростов н/Д: Феникс, 2001. — 446 с.
3. Эйдинов М. Интегрированные маркетинговые коммуникации в местах продаж / М. Эйдинов // Маркетинг і реклама /. — 2005. — № 7-8 (107-108). — С. 80-85.
4. Эриашвили Н.Д., Ховард К., Цыпкин Ю. А. Маркетинг: Учебное пособие / Н. Д. Эриашвили, К. Ховард, Ю. А. Цыпкин. — М., 2000. — 264 с.
5. Эстрерлине С., Флоттман Э., Джерниган М., Маршалл С. Мерчандайзинг в розничной торговле / С. Эстрерлине, Э. Флоттман, М. Джерниган, С. Маршалл.— 3-е изд. СПб., 2004. —286 с.

УДК 338.1

Чеченюк Ірина

кандидат економічних наук

викладач вищої категорії

ДВНЗ «Тернопільський коледж харчових технологій і торгівлі»

м. Тернопіль, Україна

Iryna Checheniuk

PhD «Economic»

teacher of the highest category

SHEI «Ternopil College of Food Technology and Trade»

Ternopil, Ukraine

НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗБІЛЬШЕННЯ ОБСЯГІВ ПРОДАЖУ

NEUROMARKETING AS A TOOL FOR INCREASING SALES

Маркетинг розвивається в умовах глобальних змін, систематично формуючи нові цілі, методи та підходи. Цьому сприяє науково-технічний прогрес. Зокрема, досягнення нейробіології дають можливість вивчати реакцію споживачів на подразники органів відчуття – зображення, звуки, запах та їх поєднання.

Підприємства сьогодні працюють в середовищі постійної зміни цінностей і орієнтирів споживачів та зростання конкуренції. Тому вони повинні слідкувати за появою нових можливостей подіяти на свідомість покупців та привернути увагу саме до своєї марки і продукції.

Нейромаркетинг - це сучасний інструмент маркетингу, який полягає у використанні психотерапевтичних досліджень мозку та виявлення нейрореакцій з метою впливу на поведінку споживачів [5, с. 59].

Теоретичного розвитку та практичного поширення набувають такі види нейромаркетингу:

- маркетингові дослідження з визначенням реакцій мозку;
- аромаркетинг;
- аудіомаркетинг;
- психологія кольору.

Широкого зацікавлення набуло поняття «когнітивне спотворення». Воно визначається як тенденція думати в певному ключі, що відхиляється від логічного або раціонального мислення. Внаслідок цього споживач приймає спірні рішення і приходять до помилкових висновків. Маркетологи розробили ряд способів застосування когнітивних спотворень з метою вплинути на клієнтів. Серед них такі:

1. Парадокс вибору (Paradox of Choice). Його суть полягає в тому, що наявність занадто широкого вибору може привести споживача до прийняття менш задовільних рішень або змусити відмовитися від покупки в конкретній торговій точці з надмірно широким асортиментом. Невеликий вибір має більше шансів переконати покупця вибрати дорожу позицію.

2. «Золотий трикутник» (Golden Triangle). Він утворюється поглядом людини, який спочатку потрапляє на середину сторінки (наприклад рекламної листівки), потім у верхній правий кут, а потім у верхній лівий. Відповідним чином складається зміст рекламного постера чи іншого матеріалу, до якого також додають візуальну підтримку у вигляді кордонів і затінення для залучення уваги до потрібних елементів.

3. Ефект метафори (Metaphor Effect) передбачає застосування креативних описів. Використання слів «мама», «бабуся» тощо, а також імен до назв страв робить їх привабливішими. Це пов'язано з тим, що людина краще розуміє і запам'ятовує тексти, які активують її уяву. Прикладами є назви «Бабусині коржики», «Мумулін торт» тощо. Водночас, іноді такий метод застосовується в досить абсурдному вигляді, як, наприклад, «сільська шинка» або «свіжий салат», оскільки ці продукти за своєю природою такими і повинні бути.

4. Селективне сприйняття. Людина часто насторожено ставиться до окремих речей, як, наприклад ГМО. І, оскільки це її сильно хвилює, вона в першу чергу шукає на упаковці вміст такого складника або його відсутність у продукті, який збирається купити. Але існує велика ймовірність, що приділяючи набагато більше уваги одному насторожливому елементу, споживач не зверне увагу на інші, шкідливий вплив яких не менш важливий або й більший. Зокрема, з початком застосування ГМО, про їх відсутність зазначали на упаковці туалетного паперу та інших не причетних до цього складника товарів, що формувало довіру споживачів та відчуття безпеки. Так втрачається об'єктивність, люди обирають інформацію, яка узгоджується з їх очікуваннями та ігнорують все інше.

5. Додавання приманки (Decoy). Додаючи асортиментну позицію, яка близька за ціною до ключових, але поступається їм за якимись критеріями, або просто більш дорога, автоматично роблять інші пункти привабливішими. Більшість аналогів, близьких за ціною до першої позиції служать приманкою для придаткового варіанту.

Застосування напрацювань в сфері досліджень когнітивного спотворення дає можливість направляти поведінку споживачів в необхідне для продавця русло, змушувати їх не звертати увагу на окремі елементи продукції, купувати в більших обсягах, обирати значно рентабельніші для підприємства товари чи дещо дорожчі.

Кожен з органів чуття людини – важіль, за допомогою якого можна корегувати поведінку споживача в цілях маркетингу. Зокрема, дослідник М. Ліндстром стверджує, що приємний звук, який супроводжує процес покупки, збільшує кількість придбаних товарів на 65%; приємний смак – на 23%; приємний запах – на 40%; приємний на дотик товар – на 26%; естетичний вигляд товару – на 46% [3].

80% рішень приймаються споживачами підсвідомо. Нейромаркетинг дозволяє пояснити процес прийняття рішення та поведінки споживача і вплинути на нього з використанням результатів маркетингових досліджень з визначенням реакцій мозку. Для цього застосовують, зокрема, томограф, айтрекер, енцефалограф, спостереження за зміною пульсу, артеріального тиску, вологості шкіри при впливі певних чинників. Дослідження реакцій мозку дають можливість виявити закономірності та причинно-наслідкові зв'язки між таким впливом і поведінкою споживача, з'ясувати мотиви поведінки. В ході досліджень

учасникам пропонують зображення, запахи, звуки та фіксують реакцію мозку і його окремих областей.

Прилад айтрекер виглядає як звичайні окуляри, проте на ньому закріплені невеликі камери, які не заважають огляду та фіксують напрям зору, дозволяють простежити чи привертає погляд читачів рекламне звернення, банер, логотип тощо. Інформація передається на комп'ютер, який з допомогою спеціальних програм аналізує положення очей та напрямок уваги. Такий метод дослідження споживачів є корисним для підвищення ефективності розміщення товарів в магазині, реклами, брендингу, розробки вебсайтів та інших дизайнерських маркетингових рішень.

Аромамаркетинг – вид нейромаркетингу, який вивчає вплив запахів на поведінку споживачів.

Інформація, що передається через інші органи чуття фільтрується в мозковій зоні під назвою «таламус», що призводить до її свідомого сприйняття. Нюхова цибулина є частиною лімбічної системи головного мозку і бере участь у формуванні емоцій, надаючи інформації емоційного забарвлення. Спочатку формується короточасна пам'ять, яка потім перетворюється в довготривалу.

Нюх - одне з найбільш вразливих почуттів, які є у людини, тому що запахи впливають на уяву та емоції. Запахи задіють пам'ять та впливають на прийняття рішень.

Аромати мають великий вплив на почуття людей та породжують певні асоціації, наприклад з рекламним образом, магазином, брендом. Саме тому власний унікальний запах варто мати кожному бренду чи торговельній мережі. Наприклад, у шкіргалантерейних салонах або магазинах взуття часто застосовують ароматизатор із запахом натуральної шкіри, що підвищує обсяги продажу на 10%. Дослідження показали, що завдяки ароматизації торгових залів час перебування відвідувачів зростає на 16%, а готовність робити покупки – на 15%, число імпульсних покупок збільшується на 6%. Предмети з приємним ароматом на 40% підвищують настрої, а бренди із запахом краще запам'ятовуються. [5, с. 61].

Характерними сприятливими ароматами для супермаркетів є випічка, ваніль, фрукти, цитрусові, кава, свіжі огірки; для меблевих магазинів – запах зеленого чаю, кокосового коктейлю, кави з тістечками, сандалу; для магазинів одягу та аксесуарів - ваніль, лаванда, базилік, м'ята, лимон, тютюн, сандал, шкіра.

Метою аромамаркетингу в супермаркеті є ароматизація повітря для стимулювання рівня продажів і позитивного впливу на покупців.

Запах може вплинути на поведінку людини та викликати певні емоції, підсвідомі реакції. Знайомі аромати формують в мозку нейронний ланцюжок з асоціацій та їх джерелами.

При відчутті запаху їжі центри пробудження голоду в мозку спонукають купити більше. Особливо це дієво, коли покупець вирушає за покупками голодним – смачні аромати стимулюють купити значно більше смачненького. Часто до покупки спонукає запах полуниці біля полиць з йогуртами, аромат кави в місці її викладки, свіжа випічка тощо.

Аромабрендування – це формування асоціативного зв'язку аромату з конкретним брендом чи організацією для ідентифікації продукції, а також підкреслення відмінності товарів або послуг від конкурентів. Розробкою аромалоготипу (специфічного ексклюзивного аромату) займаються провідні бренди світу, окремі з них мають власні відділи створення ароматів.

Все більше підприємств набувають унікального звучання, доповнюючи свій фірмовий стиль джинглом та піснями з запам'ятовуваними мелодіями. Звуковий логотип стає ідентифікатором бренду поряд з графічним логотипом та гаслом. Його використовують у рекламних кампаніях.

Ще в дитинстві мати до нас зверталася переважно з емоційним посилом, а батько – з раціональним. Саме тому в аудіорекламі емоційні аргументи краще озвучувати жіночим голосом, а раціональні – чоловічим.

Аудіомаркетинг – це напрям нейромаркетингу, вид комунікації, що вивчає вплив музики і звуків на поведінку, настрій, свідомість споживачів тощо з метою підвищення обсягів продажів та формування прихильності до бренду.

Мета аудіомаркетингу – ідентифікація бренду, підвищення лояльності споживачів і створення позитивного ставлення до підприємства та бренду в цілому.

Найбільшого розвитку аудіомаркетинг набув у Німеччині, де сконцентрована найбільша кількість компаній аудіобрендингових послуг, створено Академію Аудіобрендингу, яка щорічно проводить міжнародний конгрес для фахівців професійного співтовариства даної сфери [1, с. 68].

За результатами дослідження було визначено, що споживачі краще запам'ятовують рекламу, яка містить і візуальний, і звуковий ряд, в порівнянні з тією, в якій використовується або звук, або зображення, що підкреслило ефективність використання звукового логотипу в комбінації з графічним.

Використання звуків дозволяє збільшувати швидкість потоку клієнтів або змушувати їх затриматися і провести більше часу в комерційному просторі, створювати певні образи та потрібні асоціації в пам'яті споживача і формувати лояльність на підсвідомому рівні. Окрім стилю музичного супроводу, важливим є вплив на споживче сприйняття та поведінку тембру, темпу та гучності. Ці характеристики потрібно правильно підбирати залежно від інформаційного посилу, який необхідно донести до відвідувачів, функціонального призначення комерційного простору, часу доби, дня тижня і наповнюваності.

Цінність музики в рекламному повідомленні полягає в тому, що вона підібрана з врахуванням специфічних характеристик бренду, особливостей і переваг цільової аудиторії. Звукове повідомлення стає сильним інструментом, що діє на підсвідомість споживачів і значно підвищує комунікативну ефективність рекламного повідомлення. Музика здатна озвучити думки і емоції на універсальній мові. Різноманітну музику для реклами можна завантажити на платних та безкоштовних інтернет-ресурсах.

Основним завданням маркетингу торговельного центру є створення найбільш сприятливих умов для припливу покупців. Аудіомаркетинг дозволяє регулювати інтенсивність руху відвідувачів всередині торговельного центру, сповільнюючи або прискорюючи його, залежно від часу та завантаженості кас. Якщо в пікові години відвідування у торговельному залі накопичується черга – слід використовувати швидку музику, яка прискорює серцевий та дихальний ритми і змушує покупців рухатися швидше.

Основним інструментом управління потоком покупців є модульований темпоритм. Зміна темпоритму означає, що залежно від підбраного музичного оформлення, відвідувачі будуть рухатися швидше або повільніше. Швидше в години пік, повільніше – в години середньої та низької відвідуваності, коли стоїть завдання якомога довше утримати кожного клієнта.

Музика також може впливати на вибір товару покупцем. Двоє фахівців з університету м. Лестера вирішили провести у великому супермаркеті експеримент. Протягом двох тижнів у винному відділі звучали то типові французькі мелодії, то музика німецьких пивних закладів. У ті дні, коли грала французька музика, 77% покупців купували вино французького виробництва, коли ж грала музика з пивних ресторанчиків, більшість покупців одразу прямували до стійки з німецькими винами [1, с. 69].

Не варто довіряти підбір музики недосвідченим працівникам, а також використовувати звичайну радіостанцію, адже її контент може не співпадати із цілями підприємства та інтересами покупців, викликати невдоволення. Досліджено, що зростання продажів товарів, які підтримуються звуковим супроводом у місці продажів в продуктовому ритейлі може досягати 20%, в інших сегментах – 10-20%. Зокрема, для автомобільних салонів оптимальною є класична музика з темпом близьким до серцебиття людини. При правильному застосуванні принципів аудіомаркетингу можна збільшити кількість імпульсивних покупок до 30-40%, продовжити час перебування споживача в точці продажу

на 25-35%. Музичне повідомлення про акцію в торговому центрі може підвищити обсяги продажів акційних пропозицій до 70% [6, с. 53].

Як правило, для торговельних центрів формують унікальні плей-листи, що складаються з мажорних, але ненав'язливих композицій. Темп музики може змінюватися в часі, від повільного до пікового в період максимального припливу відвідувачів. Зазвичай, пік припадає на період з 16:30 до 19:30 год. Це дозволяє збільшити прохідність і споживчу активність. Для забезпечення цільових ефектів можна використовувати програмне забезпечення «Market Player», яке дає можливість модулювати музичний фон у часі за заданим алгоритмом, автоматично, не покладаючись на свідомість та досвід персоналу [4].

Сучасні дослідження дозволяють виділити такі інструменти аудіомаркетингу:

- звуковий логотип (короткий звуковий мотив, який використовується переважно в кінці рекламного повідомлення);
- фірмові звуки в інформаційно-комунікаційних технологіях (підштовхують до початку роботи з програмою, відповіді на телефонний дзвінок);
- музична підкладка (хіти, класична музика, унікальні співзвучні, написані на замовлення мелодії);
- джингл (коротка пісенька з незабутнім римованим текстом);
- запис рекламних пісень на замовлення у виконанні зірок шоубізнесу;
- завуальована реклама, згадування бренду в художньому творі;
- медіадизайн приміщень;
- телефонний аудіомаркетинг (використання певної музики замість гудків з метою впливу на психоемоційний стан клієнта, зняття стресу та незадоволення).

Інструменти аудіомаркетингу можуть виконувати такі комунікативні функції:

- формувати уявлення про сферу діяльності підприємства;
- сприяти запам'ятовуванню бренду;
- викликати асоціації;
- підштовхувати до певної дії;
- привертати увагу цільової аудиторії;
- передавати почуття, емоції та асоціації;
- допомагати завоювати лояльність до бренду шанувальників музиканта, аудиторії, лояльної до його творчості;
- впливати на сприйняття часу, психоемоційний стан та настрої;
- підсилювати передчуття покупки;
- знімати стрес [1, с. 68].

Англійські соціологи, які досліджували особливості запам'ятовування реклами основними каналами сприйняття, зробили висновок про практичну рівність слухового та візуального сприйняття. З допомогою звукового впливу учасники експерименту запам'ятали і змогли відтворити 70% отриманої рекламної інформації, а за допомогою візуального – 72%. Найбільш ефективною виявилася одночасна дія звуку та відео (86%) [1, с. 67].

Психологія кольору – це напрям нейромаркетингу, який вивчає та застосовує вплив кольору на поведінку споживачів на основі кольорових рішень. Провідні світові компанії різних видів діяльності застосовують кольорову ідентифікацію у корпоративних символах.

Кольорову рекламу читають на 42 % частіше, ніж ту ж саму чорно-білу. На сприйняття кольору впливає рід занять людини, професія, хобі. Наприклад, водії сприймають кольори, відштовхуючись від правил дорожнього руху; продавці асоціюють певні кольори з товарами, які продають; у лікарів сприйняття кольору переплітається з різними хворобами; хіміки сприймають кольори під впливом речовин, з якими працюють. Люди ділять кольори залежно від особистого сприйняття на приємні, цікаві і неулюблені.

Також у сприйнятті кольору важливу роль відіграє національність. Національно-культурну специфіку необхідно враховувати при розробці рекламної кампанії в тій чи іншій країні. Зокрема, у Китаї колір печалі — білий, тоді як в Україні — чорний. В Китаї червоний колір означає доброту і відвагу, чорний – чесність. В Америці червоний колір асоціюється з

любов'ю, жовтий - з процвітанням, зелений - з надією, блакитний - з вірністю, білий уособлює чистоту, спокій, мир, а чорний - символ складності та надзвичайної ситуації. В Австрії найбільш популярним є зелений колір, в Болгарії - темно-зелений і коричневий, в Пакистані - смарагдово-зелений, а в Голландії - помаранчевий і блакитний. Що стосується України, то улюбленим кольором у нас завжди був червоний, який здавна асоціювався з багатством і любов'ю.

Важливим чинником сприйняття кольору також є попередній досвід. Люди сприймають кольори суб'єктивно, накладаючи на них свої спогади з дитинства, юності, важливих моментів в житті, переносять на них емоції, будують унікальні асоціативні ряди, переживають зовсім нестандартні емоції при реакції на певний колір.

Сприйняття кольору також залежить від емоційного стану людини. З іншого боку, колір не тільки викликає певну реакцію людини в залежності від її емоційного стану, а й певним чином формує емоції. Звісно, є узагальнене значення кольорів, що значно полегшує роботу маркетологів, але воно не гарантує отримання очікуваної реакції абсолютно від кожного споживача. Тому необхідно застосовувати ситуативний підхід відповідно до потреб, завдань та аудиторії впливу, використовуючи різноманітні прийоми та підходи, теоретичні напрацювання в сфері психології кольору та власний досвід.

Дослідник Макс Люшер зробив висновок, що чотири основні кольори відображають чотири основні людські потреби [2]. **Синій** колір - потреба у спокої, стабільності, стійкості, безпеці, глибоких і приємних стосунках. Якщо потрібно привернути увагу тривожних, активних, імпульсивних людей, варто використовувати синій і його відтінки, для прикладу, в приміщенні. Саме споглядання синього приводить до заспокоєння, нормалізує дихання, тиск, частоту серцевих скорочень. **Зелений** — це потреба у самоствердженні, втіленні власних принципів та цінностей в житті, бажання опинитися в центрі уваги, сподобатися іншим людям, бути поміченим. Утвердилася думка, що зелений пов'язаний із здоров'ям. Тому, якщо підприємство працює в медичній сфері або його цільова аудиторія характеризується амбіційністю, варто використовувати зелений колір в розробці заходів комунікацій. Зелений доречний і ефективний у рекламі медикаментів, водоочисних систем, стоматологічних клінік і аптек, ветеринарних лікарень, охорони навколишнього середовища.

Червоний — найенергійніший колір, який символізує потребу в активних діях. При спогляданні червоного в організмі відбуваються зміни, протилежні до ефекту синього, — підвищується тиск, частота серцевих скорочень, частішає дихання, людина стає енергійною та мобілізованою. Червоний налаштовує на рішучість, здатний викликати у людини сильне бажання зробити певний вчинок і купити рекламований товар. Цей колір швидко привертає увагу, фіксує погляд на предметі реклами. Однак, не варто надмірно застосовувати червоний. Невелика деталь оголошення, виділена червоним, буде доречною і одразу приверне до себе увагу, в той час як надмірне його використання може викликати у споживача агресивність і роздратування предметом реклами. Синя деталь одразу приверне до себе увагу і, на відміну від червоної, ніколи не викличе негативних емоцій.

Жовтий за своїм фізіологічним ефектом також збуджує, але робить це м'якше, тонше, акуратніше, може формувати прагнення до звільнення, розрядки, щастя. Можемо зробити висновок, що цей колір здатний підштовхнути відвідувачів до покупок, шопінгу, зайвих витрат тощо з метою отримання позитивних емоцій. Жовтий вдалий в рекламі дитячих товарів, послуг туристичних фірм, рекламних і PR-агентств.

Варто додати, що проміжний коричневий колір спонукає до вміння відпочивати, заробляти гроші, отримувати задоволення від повсякденного життя. Він буде доречним для салонів краси, спа-салонів тощо.

Фіолетовий колір асоціюється з розкішшю.

Помаранчевий колір найкраще використовувати в рекламі медикаментів, дитячих товарів, послуг у галузі охорони здоров'я та освіти.

Діапазон використання рожевого кольору широкий: від реклами парфумерної продукції, товарів для жінок і дітей до послуг шлюбних агентств і сімейних центрів.

Білий не несе ніяких неприємних відчуттів. Проте, використання даного кольору в друкованій рекламі може мати нейтральний ефект, коли споживачеві реклами просто повідомляється інформація про товар, без встановлення будь-яких акцентів і пріоритетів.

Чорний символізує ексклюзивність та гламур в дизайні. Проте, в друкованій рекламі його краще не використовувати. Ця рекомендація не поширюється на шрифт і таблиці.

Світло і колір мають важливе значення для ефективності реклами. Психологи вважають, що світло кидає виклик людині та закликає її до дії.

Займаючись підготовкою плаката, буклету чи іншої друкованої реклами, дуже важливо правильно розташувати текст, знайти ефектну картинку і обрати ту кольорову гаму, на тлі якої реклама товару буде найбільш ефективною.

Колір певним чином впливає на сприйняття людиною маси тіла, температури приміщення і оцінки віддаленості об'єкта. Червоний, жовтий, оранжевий кольори візуально наближають предмет, збільшуючи його обсяг і роблячи його теплішим. Блакитний, синій, фіолетовий, чорний візуально віддаляють об'єкт, зменшують і охолоджують його. Це варто врахувати при виборі кольорової гами для реклами товару.

Отже, нейромаркетинг дає можливість впливати на підсвідомість споживачів та збільшувати обсяги продажу. Проте, необхідно не забувати про соціально-етичну складову маркетингу. Адже, споживачі, розуміючи, що ними намагаються керувати на рівні підсвідомості, можуть різко змінити своє лояльне ставлення на повне несприйняття.

Перелік використаних джерел:

1. Губарева Ю.А. Аудіомаркетинг: інструменти, перспективи, прогресивний світовий досвід / А.Ю.Губарева // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 4 (20). – С. 65-70.
2. Зімовін О. Психологія кольору / О.Зімовін // [Податки & бухоблік](https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2018/july/issue-59/article-38026.html) – 2018. - № 59. – Електронний ресурс – Режим доступу: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2018/july/issue-59/article-38026.html>
3. Ліндстром М. Buyology: Захоплива подорож до мозку сучасного покупця / М. Ліндстром. – М.: Ексмо, 2010. – 240с.
4. Market-music (Блог) – Електронний ресурс – Режим доступу: <https://ua.market-music.com/blog/vidy-biznesov/muzika-dlya-torgovih-centriv.html>
5. Окландер М., Губарева Ю. Нейромаркетинг — Теорія та практика впливу на підсвідомість споживача / М.Окландер, Ю.Губарева // Економіст. – 2014. - №11. – С. 59-62.
6. Телетов О.С., Мірошник О.Л. Аудіомаркетинг у торгівлі / О.С.Телетов, О.Л.Мірошник // Економічні проблеми сталого розвитку: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. Балацького О. Ф. у 2-х томах. Том 2 [м. Суми, 11-12 травня 2016р.]. – Суми: Сумський державний університет, 2016. – С.52-54.

РОЗДІЛ 3
РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ПРОЦЕСАХ НАРОЩУВАННЯ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНИХ
ВІДНОСИН

УДК 334.021

Сизов Алім
кандидат економічних наук
начальник кафедри фінансового забезпечення військ
Військовий інститут Київського національного університету ім. Т. Шевченка
м. Київ, Україна

Коваль Олесь
Ад'юнкт (штатний) науково-організаційного відділення
072 фінанси, банківська справа та страхування
Військовий інститут Київського національного університету ім. Т. Шевченка
м. Київ, Україна

Alim Syzov
PhD (Economics)
Head of Financial Support of Troops Department
Military Institute of Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine

Oles Koval
Adjunct (staff) of the scientific and organizational department
072 finance, banking and insurance
Military Institute of Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine

**ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ В КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ НАВКОЛИШНЬОГО
СЕРЕДОВИЩА НА ТРИВАЛІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ ТА ЙОГО ЗДОРОВ'Я**

**HUMAN POTENTIAL IN THE CONTEXT OF THE IMPACT OF THE
ENVIRONMENT ON THE POPULATION'S LIFE EXPECTANCY AND HEALTH**

У статті визначено загальні риси та особливості змісту людського потенціалу, як значущого чинника у розвитку держави. Обґрунтовано пріоритетні напрямки розвитку людського потенціалу: охорона здоров'я, тривалість життя та зниження рівня смертності.

Ключові слова: людський потенціал, індекс розвитку людського потенціалу, людський розвиток.

The article identifies the general features and peculiarities of the content of human potential as a significant factor in the development of the state. The priority directions of human potential development are substantiated: health care, life expectancy and reduction of mortality rate.

Key words: human potential, human development index, human development.

Постановка проблеми. Людський потенціал визначає можливості держави бути забезпеченою здоровими та працездатними кадрами в майбутньому. У сучасних умовах рівень забруднення навколишнього середовища здійснює колосальний вплив на здоров'я людини. Невизначеними та неусвідомленими є переваги високого рівня забезпечення охорони здоров'я населення та мінімізація викидів шкідливих речовин в атмосферу.

Актуальним в теоретичному та практичному плані є поглиблення розуміння тих тенденцій, закономірностей і факторів, що визначають стан, рівень та перспективу якісної динаміки розвитку людського потенціалу в складних сучасних умовах.

Мета статті. Метою статті є привернення фокусу уваги на питання забруднення навколишнього середовища та його безпосередній вплив на здоров'я людини, а також рівень забезпечення медициною.

Аналіз актуальних досліджень. Теоретичною базою дослідження стали праці таких українських та зарубіжних вчених, як Мочерний С.В., Грішнова О.А., Чугунов І.Я., Козарезенко Л.В., Панькова О.В., Гузенко Г.М., Камінська Т.М.

Виклад основного матеріалу. Людські ресурси в розрізі вдосконалення навичок, знань та компетенцій людини відіграють важливу роль у розвитку країни. Розвиток людських ресурсів може застосовуватися як на національному, так і на організаційному рівні. Суспільству потрібні наступні компетенції: знання, ставлення, цінності та навички для виконання різних завдань. Вищий ступінь та якість виконання завдань вимагає вищого рівня знань та навичок. Без безперервного розвитку компетенцій у людей, держава навряд чи зможе досягти своїх цілей [1]. Знання, компетенції та навички людини формують її потенціал, – необхідне підґрунтя для розвитку країни в цілому. Це – здоров'я кожного із індивідуумів, без якого буде неможливим виконання поставлених завдань та досягнення стратегічно важливих цілей. За належне підтримання рівня здоров'я людини відповідає не лише її власна компетенція та обізнаність, а й ефективне забезпечення та регулювання питання медицини органами законодавчої та виконавчої влади України. Саме тому фінансове забезпечення сфери охорони здоров'я відіграє ключову роль у становленні людського потенціалу, людського ресурсу, людського капіталу.

















Людський потенціал – це міра втілених у людині природніх здібностей, таланту, рівня освіти, кваліфікації та їх здатності приносити дохід [2]. Людські ресурси – це та частина людського потенціалу, яка має безпосереднє відношення до людей. Людські ресурси – це специфічний та найважливіший з усіх видів економічних ресурсів [3].

Для підвищення рівня людського потенціалу та можливості його реалізації у повній мірі, у державі мають працювати механізми фінансової політики.

Розвиток людського потенціалу залежить від правильного та ефективного фінансового забезпечення сфери охорони здоров'я, освіти, науки, культури, а також підвищення доходів населення, їх платоспроможності і їх рівномірного розподілу. Здійснення достатнього фінансування вищезазначених сфер та удосконалення їх інфраструктури здатне позитивно вплинути на зміни у суспільстві. Метою державного фінансового регулювання розвитку людського потенціалу є забезпечення високих стандартів якості життя в країні шляхом створення передумов для ефективного функціонування ринку освітніх послуг, збільшення середньої тривалості життя, зростання рівня добробуту населення, що відображається у підвищенні значення показника індексу людського розвитку та стабільних темпах зростання реального валового внутрішнього продукту на основі дотримання принципів справедливості, комплексності, єдності, ефективності, стабільності, цілеспрямованості та пріоритетності забезпечення дієвості функцій регулювання, контролю, стимулювання та досягнення соціальної справедливості [4].

Відповідно до звіту про людський розвиток за 2020 рік, зокрема розвиток людського потенціалу, опублікованого Програмою розвитку Організації Об'єднаних Націй, Україна досягла високих показників у порівнянні зі своїми великими сусідами по регіону — Росією та Казахстаном, пристосувавшись до наслідків нерівності в суспільстві у сферах розвитку людського потенціалу. Показник Індексу розвитку людського потенціалу України за 2019 рік складає 0,779, що включає її до списку країн з високим рівнем людського розвитку (74 місце серед 189 країн) (Таблиця 1). Україна поділяє позицію у рейтингу Індексу людського розвитку з Гренадою, Мексикою, а також Сент-Кітсом і Невісом. У період з 1990 по 2019 рік значення Індексу людського розвитку в Україні зросла з 0,725 до 0,779, збільшившись на 7,4 відсотка.

Таблиця 1

	Місце в рейтингу	Країна	Значення ІЛР (2019)	Тривалість життя (років)	Очікувані роки навчання у школі (років)	Середні роки навчання у школі (років)	Валовий національний дохід на душу населення (тис. дол.)
	70	Куба	0,783	72,8	14,3	11,8	8,621
	71	Іран	0,783	76,7	14,8	10,3	12,447
	72	Шрі Ланка	0,782	77,0	14,1	10,6	12,707
	73	Боснія і Герцеговина	0,780	77,4	13,8	9,8	14,872
	74	Гренада	0,779	72,4	16,9	9,0	15,641
	74	Мексика	0,779	75,1	14,8	8,8	19,160
	74	Сент-Кітс і Невіс	0,779	74,8	13,8	8,7	25,038
	74	Україна	0,779	72,1	15,1	11,4	13,216
	75	Антигуа і Барбуда	0,778	77,0	12,8	9,3	20,895
	79	Перу	0,777	76,7	15,0	9,7	12,252
	79	Таїланд	0,777	77,2	15,0	7,9	17,781
	81	Вірменія	0,776	75,1	13,1	11,3	13,894
	82	Північна Македонія	0,774	75,8	13,6	9,8	15,865
	83	Колумбія	0,767	77,3	14,4	8,5	14,257
	84	Бразилія	0,765	75,9	15,4	8,0	14,263

Починаючи з 1990 року експериментальний глобальний індекс – Індекс розвитку людського потенціалу пропонує по-новому вимірювати людський прогрес, що, у свою чергу, ілюструє проблеми боротьби з бідністю та нерівністю серед населення нашої планети. Пандемія COVID-2019 є останнім фатальним кейсом, з яким стикається людство по сьогоднішній день. Якщо людство не мінімізує свій вкрай негативний вплив на природу, пандемія постане перед нами не останнім викликом. Відповідно до останнього звіту Програми розвитку ООН, фахівцями пропонується залучити до розрахунку Індексу розвитку людського потенціалу Індекс прогресу людини, який враховує досить важливі складові, а

само: викиди вуглекислого газу, матеріальний слід. Прогрес людства може стрімко перетворитися в колапс світового масштабу у тому випадку, якщо світові лідери не мінімізують колосальний тиск на навколишнє середовище та природний світ. Як зазначається у звіті, жодна країна у світі ще не досягла дуже високого розвитку людського потенціалу, не зробивши надзвичайно високого навантаження на планету. Наступний рубіж людського розвитку – це сила та влада у руках покоління, котре може змінити філософію людського прогресу та його технічних складових.

Разом з тим, для України проблеми людського та сталого розвитку на сучасному етапі є не до кінця вирішеними, незважаючи на їх актуальність і визначені цивілізаційні пріоритети. Структурною основою сталого розвитку виступають екологічна, соціальна й економічна складові. Системне їх узгодження є актуальним і складним завданням. Взаємозв'язок соціальної та екологічної складових приводить до необхідності збереження рівних прав сьогоdnішніх і майбутніх поколінь на наявність і використання природних ресурсів, потребує досягнення справедливості під час розподілу матеріальних благ між людьми та надання цілеспрямованої допомоги бідним верствам суспільства. Соціальна складова орієнтована на людський розвиток, на конструктивні суспільні відносини. Україна має надзвичайно гостру потребу переходу до моделі сталого розвитку, що обумовлено: досить великою часткою сировинних і енергоємних видів виробництв у загальній структурі економіки, що призводить до виснаження природних ресурсів; високим рівнем забруднення навколишнього середовища, що негативно позначається на здоров'ї населення [5]. Пилові бурі, пожежі та промислові викиди забруднюють повітря в Україні та несуть небезпеку для здоров'я людей. Основним забруднювачем атмосферного повітря в Україні є промисловість: вона робить майже вдвічі більше шкідливих викидів, ніж автотранспорт (відповідно 65 і 35 %). Відповідно до Огляду стану забруднення навколишнього природного середовища на території України за I півріччя 2020 року, середні концентрації шкідливих речовин за даними міст, де проводились спостереження, перевищували середньодобові гранично допустимі концентрації. У першому півріччі 2020 року у м. Маріуполь Донецької області рівень забруднення повітря (за комплексним індексом забруднення атмосфери) оцінювався як дуже високий. У 10-ти містах України рівень забруднення характеризувався, як високий – це Кам'янське, Одеса, Дніпро, Кривий Ріг, Київ, Миколаїв, Херсон, Черкаси, Запоріжжя, Кременчук. У одинадцяти містах відмічався підвищений рівень забруднення, у 17-ти містах – низький. У порівнянні з попереднім роком у 16-ти містах спостерігалось зниження рівня забруднення атмосферного повітря, найбільш помітне – у Дніпрі, Миколаєві, Луцьку, Лисичанську. У 8-ми містах країни рівень забруднення підвищився, найбільше – у Кременчуці та Черкасах. Загальний рівень забруднення атмосферного повітря в містах України у першому півріччі 2020 року оцінювався як підвищений. Порівняно з аналогічним періодом минулого року він дещо знизився, перетнувши межу з “високого” до “підвищеного” (з 7,1 до 6,9), за рахунок зниження вмісту фтористого водню [6]. Беручи до уваги надані дані, можна зробити висновок, що ситуація з забрудненням навколишнього середовища в Україні досягає свого апогею, що не може бути проігнорованим зі сторони Уряду. Найбільшими забруднювачами повітря та води в Україні є приватні підприємства, які працюють на досить високих потужностях заради найбільш ефективного виробництва матеріалу, натомість вони обладнанні досить застарілими системами фільтрації, та і сам процес виробництва, саме технологія, несе надзвичайно високий ризик забруднення навколишнього середовища. Причиною цього є не лише не достатнє фінансування зі сторони кінцевих бенефіціарів, а й неналежний контроль та допуски на рівні законодавства України. Так, ми потребуємо екологічної модернізації, що буде відповідати нормам Європейського Союзу і стане економічно вигідною підприємствам. Проект Закону про запобігання, зменшення та контролю промислового забруднення від 29 вересня 2020 року № 4167 передбачає цивілізовані екологічні правила для підприємств і відповідає нормам Європейського Союзу щодо забруднювачів повітря. Зниження собівартості випуску нової продукції для бізнесу, звільнення від більшої частини податків, які змушені сплачувати

підприємства під час експорту продукції закордон, зокрема до країн Європейського Союзу, якщо вона випускається не з врахуванням чистих технологій. Якщо підприємці інвестуватимуть, то вони фактично в середньостроковому періоді збільшать свої прибутки, а населення України отримає не меншу вигоду у вигляді чистого довкілля. Однак найбільша проблема полягає в тому, що підприємці не зацікавлені інвестувати кошти в розвиток виробництва в контексті забезпечення екологічних норм. Замість цього великі грошові потоки йдуть на забезпечення власних потреб, ніяк не пов'язаних з бізнесом. Реформування у сфері промислового забруднення навколишнього середовища існує для того, щоб якісно збалансувати та відтворити інтереси промисловості, держави і людей завдяки запровадженню найбільш ефективних та доступних технологій. COVID-19 та його наслідки це прямий приклад того, що принципово необхідне чисте повітря, дихання у повні груди неможливо придбати за рахунок ба навіть товстезного гаманця чи методом закупівлі кисню та вживання його через кисневі маски. Пристосування до інноваційних технологій, якими користується весь світ є складним процесом, але досить необхідним для нашої країни, однак він є реалістичним задля досягнення належного рівня охорони навколишнього природного середовища. Для прикладу хотілося би навести порівняльну таблицю по рівням викидів в атмосферу вуглекислого газу в 1991 році та 2019 відповідно (Таблиця 2).

Таблиця 2

1991 рік				2019 рік			
	Місце в рейтингу	Назва країни	Викиди CO2 (Mt)		Місце в рейтингу	Назва країни	Викиди CO2 (Mt)
	1	США	5079,00		1	Китай	10175,00
	2	Китай	2538,00		2	США	5285,00
	3	Росія	2396,00		3	Індія	2616,00
	4	Японія	1170,00		4	Росія	1678,00
	5	Україна	633,00		5	Японія	1107,00
	6	Індія	616,00		6	Іран	780,00
	7	Південна Корея	262,00		7	Індонезія	618,00
	8	Іран	226,00		8	Південна Корея	611,00
	9	Індонезія	181,00	-			
					32	Україна	117,00

Як видно з таблиці, з моменту проголошення незалежності України, рівень викидів вуглекислого газу в атмосферу скоротився майже у 5,5 разів, однак не варто бути настільки оптимістичними, оскільки 32 місце в рейтингу, станом на 2019 рік, все ще є досить високим показником, особливо на фоні країн Європейського Союзу.

Але чи повпливають зміни у законодавстві України на ситуацію з небезпечними для навколишнього середовища і здоров'я людини викидами саме шляхом впровадження найкращих доступних технологій, коли підприємство на етапі будівництва чи реконструкції має показати, яку технологію використовуватиме для певного виробництва і розрахунок характеристик впливу на довкілля, а дозвільний орган прийме рішення про сукупний вплив на територію? Не зовсім. Для прикладу, фокус країн Європейського Союзу спрямований на оподаткування енергоносіїв, а наші законодавці по сьогоднішній день з доволі суперечливим успіхом намагаються контролювати рівень забруднення. Наслідок — недостатня ефективність справляння екологічного податку. Наприклад, 4 найбільші виробники тютюнових виробів сплатили разом у 14 разів більше податків, ніж заплановано зібрати екологічного податку з усіх його платників по Україні. Та й кожна окремо взята з цих тютюнових компаній самостійно сплатила податкових зобов'язань більше, ніж заплановано зібрати екологічного податку по державі. Очевидно, що ситуація, яка склалась в Україні, потребує змін. Європейське екологічне оподаткування — складна система з різного роду податкових платежів, механізму торгівлі квотами на викиди і низки як податкових, так і неподаткових стимулів. Середньостатистичний європейський завод більшість своїх екологічних податків сплачує в ціні енергетичних продуктів та електроенергії, які він використовує у своїй діяльності. Кількість викидів регулюється за допомогою системи торгівлі квотами. В низці випадків цей завод може використати податкові пільги. Як правило, їх отримання пов'язане зі стимулюванням його до впровадження “екологічно дружніх” технологій чи процесів. Для прикладу, в Італії компанії, які використовують новітні технології для зменшення негативного впливу на довкілля, можуть претендувати на так звану “гіперамортизацію” цих активів. Що це означає? Фактично компанія може амортизувати до 270% відсотків вартості такого активу замість 100%. У Бельгії держава може компенсувати значну частину податкових витрат (до 80%) у разі, якщо компанія є учасником договорів про впровадження новітніх технологій енергозбереження (наприклад, відповідно до стандарту ISO 50 001). Окремо можна виділити групу податкових стимулів, які надаються платникам за їхній внесок у розробку нових технологій (сюди можна віднести, наприклад, R&D податковий кредит чи так звані Patent Boxes). Досвід країн ЄС показує, що переводити економіку на “екологічні рейки” треба комплексно. Для ефективної реформи екологічного оподаткування відкоригувати ставки недостатньо. Треба переосмислювати сам підхід, розглянути можливість часткового зміщення “екологічного” податкового тягаря на енергоносії, більш широко підійти до закріплення податкових пільг. У низці країн (Швеції, Данії, Нідерландах) підвищення ставок екологічних податків компенсувалося зменшенням податкового навантаження на фонд оплати праці. І цей крок має під собою логічне підґрунтя. Так чи інакше, збільшення податкового тиску на бізнес зрештою відчувається в ціні товарів та послуг для населення. Така модель переходу до еко-оподаткування потребує ґрунтовного економічного аналізу і моделювання [7]. Частка екологічних податків у країнах Європейського Союзу за 2015–2021 рр. досягла в середньому 10 % від загального обсягу податкових надходжень. [8] У 2019 році уряди ЄС зібрали дохід від екологічного податку в розмірі 330,6 млрд євро. Це значення представляє 2,4% валового внутрішнього продукту Європейського Союзу та 5,9% загального доходу ЄС від податків та соціальних внесків. [9] Рівень оподаткування в Україні не перевищує 5%. Посилення рівня податкового навантаження у сфері екологічних податків є інструментом сприяння людському розвитку через вплив на поведінку суб'єктів економіки. Надходження від сплати цих податків забезпечують формування фінансових ресурсів, які у певний спосіб можуть використовуватися для фінансової підтримки політики захисту довкілля, прогресивне екологічне оподаткування є інструментом зниження негативного впливу на навколишнє середовище [4].

До чого би, здавалося, регулювання механізмів оподаткування промисловості та запровадження контролю за викидами вуглекислого газу в атмосферу? За даними ООН, забруднення повітря щогодини забирає життя у 800 осіб. Забруднення повітря чинить

небезпеку для здоров'я та життя людини і є причиною розвитку важких захворювань, зокрема серцево-судинних і онкологічних. Під впливом захворювань, потенціал людини у будь-яких сферах значно скорочується. Підвищення смертності населення призводить до зниження середньої тривалості життя людини і понижує показник, який прямо впливає на Індекс розвитку людського потенціалу людини, який, у свою чергу, складається з тривалості життя населення, його освіченості та доходів. Фінансове забезпечення охорони здоров'я прямо впливає на тривалість життя населення. Модель фінансування сфери охорони здоров'я потребує поглибленої диверсифікації із забезпеченням адресності фінансування послуг медичної допомоги та медичного обслуговування. Актуальними є питання запровадження механізму виділення бюджетних коштів закладам охорони здоров'я залежно від якості та обсягів надання ними медичної допомоги з урахуванням потреб населення. Важливим є посідання державних гарантій з демонополізацією та заохоченням підприємництва і конкуренції у сфері охорони здоров'я. Необхідним є інституційна трансформація механізмів фінансування системи оплати послуг, запровадження загальнообов'язкового медичного страхування, перегляд нормативів і обсягів бюджетного фінансування галузі, методологічне вдосконалення процесу фінансового забезпечення місцевих програм охорони здоров'я та фундаментальних наукових досліджень у цій сфері [4]. Існуюча впродовж багатьох років застаріла модель фінансування медицини передбачала спрямування бюджетних коштів на утримання медичної інфраструктури, а не на відшкодування фінансових ризиків громадян у разі хвороби. Завдяки змінам у підходах до фінансування охорони здоров'я Міністерство фінансів України ініціювало системну реформу галузі, метою якої було зробити етапний крок до запровадження нової моделі фінансування охорони здоров'я на принципах медичного страхування. Цією реформою передбачено створення нормативної бази, яка запровадить гарантований державою універсальний пакет медичних послуг, механізм "гроші йдуть за пацієнтом", автономізацію закладів охорони здоров'я. Що було зроблено? У бюджет країни на 2020 рік було закладено 113 мільярдів гривень на фінансування охорони здоров'я, з яких 64%, а саме 72 мільярди гривень було виділено на Програму медичних гарантій, принципом якої є універсальне охоплення медичними послугами. 13 квітня Верховна Рада України на позачерговому пленарному засіданні прийняла Закон про внесення змін до Держбюджету на 2020 рік (законопроект №3279-д від 11.04.2020 року), яким сформовано Фонд боротьби з гострою респіраторною хворобою COVID-19, спричиненою коронавірусом SARS-CoV-2, та її наслідками. Обсяг фонду становить 64,7 млрд грн. Передбачено, що рішення про виділення коштів із фонду (у разі потреби з відкриттям нових бюджетних програм, включаючи трансферти місцевим бюджетам) прийматимуться Урядом за погодженням з Комітетом Верховної Ради України з питань бюджету. Визначено напрямки використання коштів Фонду боротьби з COVID-19 та його наслідками, зокрема і у сфері охорони здоров'я. Унаслідок зіткнення населення нашої планети з пандемією COVID-19, було переглянуто відношення до рівня забезпечення медициною та необхідності підняття престижу медичних працівників, збільшення їх рівня заробітної плати та забезпечення більш безпечних умов для праці. На фінансування охорони здоров'я Державний бюджет України на 2021 рік передбачає 161,4 мільярди гривень, куди закладено підвищення заробітної плати медикам на 30%, а також видатки на закупівлю вакцин від COVID-19. На боротьбу з COVID-19 у головному кошторисі країни на 2021 рік було закладено 19,4 мільярди гривень, з них: програма медичних гарантій – 15,8 мільярдів гривень; сто відсотків пацієнтів у випадку захворювання на COVID-19 отримають своєчасну медичну допомогу, 2,6 мільярди гривень – вакцинація; 7,5 мільйонів вакцин для проведення щеплення груп ризику, 1,0 мільярди гривень – запобігання поширення COVID-19 в школах; оснащення робочих місць учителів технічними засобами для дистанційного навчання.

Забезпечення збереження та зміцнення здоров'я населення, продовження періоду активного довголіття, тривалості життя людей, орієнтації на здоров'я як соціальну цінність, яка забезпечує громадянину конкурентоспроможність на ринку праці, професійне довголіття, пов'язаний з цим добробут – одна з визначальних складових гуманітарної політики держави,

підґрунтя поліпшення якості життя, зміцнення людського потенціалу, збереження генофонду українського народу [10].

Особлива роль у формування і розвитку людського потенціалу належить послугам охорони здоров'я. Ці послуги – результат діяльності, спрямованої на якісну зміну стану самого пацієнта, а саме його здоров'я [11]. Це професійні дії, результатом яких виступають якісні зміни здоров'я споживача послуг. Послуги охорони здоров'я сприяють розвитку фізичного й психологічного потенціалу працівника як основи його здатності до створення вартості.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Людський потенціал – це, безумовно, важлива тема для досліджень та дискусій, оскільки він вміщає в собі безмежні можливості людини для втілення своїх розумових здібностей з метою розвитку економічної та соціальної складової будь-якої країни чи регіону.

Збереження життя та здоров'я населення країни потребує впровадження ефективних механізмів фінансового забезпечення охорони здоров'я, а також збереження навколишнього середовища, зменшення викидів вуглекислого газу в атмосферу та підвищення рівня оподаткування підприємництва.

Перелік використаних джерел:

1. International Journal of economics, Business and Human Behaviour Editor (pg. 30).
2. Економічна енциклопедія. У трьох томах. ТЗ / Редкол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія” 2002. 959 с. (с. 216-217).
3. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Підручник. К.: Знання, 2004. 535 с. (с. 78).
4. Чугунов І., Козарезенко Л. Державне фінансове регулювання розвитку людського потенціалу. ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2017. № 3.
5. Панькова О.В. Людський потенціал України у контексті сталого розвитку: концептуальні та емпіричні аспекти // Вісник Львівського університету : збірник наук. праць / Львівський університет ім. Івана Франка. Львів, 2012. С. 193.
6. Дані мережі спостережень національної гідрометслужби України за I півріччя 2020 року
7. Роман Макарчук - Екологічний податок: світовий і український підходи URL: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/ukrajina-i-ekologichniy-podatok-shcho-dali-50055386.html>
8. Офіційний сайт статистичної служби Європейського Союзу. URL : <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
9. Офіційний сайт статистичної служби Європейського Союзу. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/pdfscache/5085.pdf>
10. Г. М. Гузенко людський потенціал: сутність та пріоритетні напрямки розвитку в Україні. УДК 330.142; 331.6. 2010 рік
11. Каминская Т.М. Рынок медицинских услуг: опыт теоретикоинституционального анализа: [монография]. Х.: ИПП “Контраст”, 2006. 296 с. (с. 27)

Белінська Яніна

доктор економічних наук, професор
професор кафедри міжнародної економіки
Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Україна

Шараєнко Ольга

аспірантка кафедри економіки підприємства
Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Україна

Yanina Belinska

Doctor of Economics, Professor
Professor of International Economics
University of the State Fiscal Service of Ukraine
Irpın, Ukraine

Olha Sharaienko

PhD student (economics)
Department of Business Economics
University of the State Fiscal Service of Ukraine
Irpın, Ukraine

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

FEATURES OF EVALUATION OF HUMAN CAPITAL

Постановка проблеми. З трансформацією умов господарювання перед людством постають нові вимоги в оцінці людського капіталу, що розглядається не просто як сукупність біологічних даних, здібностей та навичок людини, а на передній план виходять інтелектуальні, творчі здібності працівників, їх здатності до інновації, що у комплексі створюють для підприємства конкурентні переваги на ринках.

Завдання вартісного виміру людського капіталу стоїть перед науковцями не одне десятиліття, проте його грошова оцінка щоразу зазнає коригувань у силу появи нових результатів досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробці теоретичних основ оцінки людського капіталу та їх практичного застосування присвячена низка наукових праць зарубіжних вчених:

А. Сміта, Ф. Ліста, Г. Беккера, Дж. Еванса. Дж. Фіц–Енц, Н. Маньків та інших. Серед українських науковців людський капітал та його оцінку досліджують О. Ляховець, О. Богашко, Т. Давидюк, Н. Малюга, Г. Ляшенко.

Людський капітал є важливим елементом забезпечення конкурентоспроможності підприємства, проте аспекти його оцінки мають низку невирішених проблем, у той же час дискусійність положень спонукають до подальших досліджень особливостей оцінки людського капіталу.

Незважаючи на ґрунтовні дослідження оцінки людського капіталу світовими науковими школами, існує потреба вивчення концепцій оцінки людського капіталу в Україні як мікро–, так і на мезо– рівнях.

Постановка завдання. Метою дослідження виступає аналіз підходів до оцінки людського капіталу в Україні за умов поглиблення глобалізаційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Дослідження людського капіталу привернуло увагу науковців у період трансформаційних змін не тільки із економічної сфери, а й з соціальної. Проте залишились кілька питань, що не отримали однозначного тлумачення. По–перше, різні

науковці визначають власні трактування людського капіталу, що ускладнює процес дослідження даної економічної категорії. По-друге, у суспільстві існує потреба оцінки рівня розвитку людського капіталу для визначення стратегічних і пріоритетних напрямків розвитку держави, а також зайняття конкурентних позицій на міжнародній арені.

Так як глобалізація впливає на діяльність кожної з країн і вимагає певних дій для зайняття або підтримання конкурентних позицій, то оцінка людського капіталу може здійснюватися на різних рівнях (рис.1).

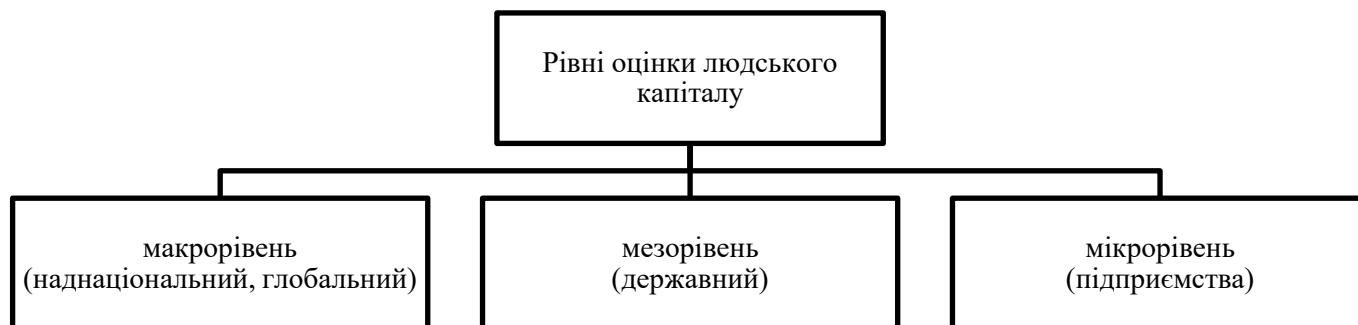


Рис.1. Рівні оцінки людського капіталу

Для оцінки людського капіталу на міжнародному рівні застосовуються економічні рейтинги, що беруть за основи аналізу певні параметри, що за думкою міжнародних авторитетних організацій є ключовими:

Індекс людського капіталу (Human Capital Index). В основі розрахунку досліджуються шанси дожити до 5 років, тривалість освіти й витривалість дорослого населення. Даний індекс порівнює продуктивність працівника, яким стане новонароджений, із тим, якого рівня він (вона) могли б досягнути, якби були повністю здорові й мали якісну освіту. Оцінка для країни визначається у діапазоні від 0 до 1. У дослідженні 2020 року оцінка людського капіталу України склала 0.63, що тлумачиться наступним чином: українська дитина, яка народилася сьогодні, буде на 63% продуктивною, коли виросте, як і могла б, якщо б мала повну освіту та хороший стан здоров'я. Даний показник нижчий середнього показника для Європи та Центральної Азії (середній складає більше 0.72), але вище середнього для країн із нижчим середнім рівнем доходу (середній за даною групою складає 0.48, до переліку країн відносять Нігерію, Пакистан, Непал, Узбекистан, В'єтнам тощо). У період розрахунку даного індексу з 2010 по 2020 рр. його значення для України залишалося приблизно однаковим на рівні 0.63 [1];

Індекс розвитку людського потенціалу (Human Development Index) використовується для порівняння рівня нагромадження людського капіталу серед країн світу. Він ґрунтується на трьох основних складових – середня тривалість життя, освіта (очікувана кількість років навчання, середня кількість років навчання у школі), ВВП на душу населення. Оцінка для країни визначається у діапазоні від 0 до 1. У дослідженні 2020 року оцінка розвитку людського капіталу складала 0.779, що було представлено позицією 74 у світовому рейтингу, що на 14 позицій вище у порівнянні з 2019 роком (очікувана тривалість життя українця становить 72.1 року, середня тривалість навчання – 11.4 року, очікувана тривалість навчання – 15.1 року, ВВП на душу населення – 13,216 дол. США) [2].

Саме використання міжнародних індексів дозволяє здійснити об'єктивну оцінку людського капіталу, оскільки відсутнє лобіювання та за основу взяті ідентичні показники у розрізі держав. Проте, на національному рівні більш доречним є використання національних оцінок, оскільки даним чином можна врахувати державні особливості та потенціал населення. Також дані оцінки можна враховувати для побудови національних стратегій розвитку.

В Україні на національному рівні застосовуються кілька підходів для оцінки розвитку людського капіталу:

— узагальнюючі індикатори на загальнодержавному рівні, до яких відносять демографічний розвиток, соціальне середовище, екологічну ситуацію, умови проживання населення, розвиток ринку праці, матеріальний добробут населення, рівень освіти населення, стан та охорону здоров'я, фінансування людського розвитку;

— індикатори на регіональному рівні, до яких відносять макроекономічну ефективність, зовнішньоекономічну діяльність, фінансову сферу, інвестиційну привабливість, економічну інфраструктуру регіону тощо [3].

Щороку Міністерство розвитку громад і територій України (Мінрегіон) розраховує індекс регіонального людського розвитку, що свідчить про суттєві відмінності серед показників регіонів. Відповідно до даних 2019 року, у чотирнадцяти регіонах (2018 – 9 регіонах, 2017 рік – 13 регіонах) значення індексу є нижчим від середнього показника в державі (Волинська, Одеська, Хмельницька, Дніпропетровська, Полтавська, Вінницька, Запорізька, Миколаївська, Сумська, Черкаська, Житомирська, Херсонська, Чернігівська, Кіровоградська області). Таким чином, розвиток людського капіталу у даних регіонах потребує додаткової уваги з боку центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та громадських організацій [4].

Для полегшення процесу збору інформації щодо людського капіталу, а саме участі населення в процесі навчання впродовж життя, та її систематизації групою науковців Інституту економіки та прогнозування НАН України було розроблено та запропоновано на національному рівні використовувати методіку вимірювання індикаторів. Це дозволяє проводити моніторинг виконання завдань Цілі 4 «Забезпечення всеохоплюючої якісної освіти та справедливого доступу до неї впродовж усього життя для всіх», визначених Цілями сталого розвитку для України на 2016–2030 рр. [5]. Імплементация даної методіки може допомогти Україні покращити статистичні дані, що відповідатимуть міжнародним стандартам, а також підвищити рівень життя та навчання населення країни.

Проте наявний стан людського капіталу не тільки в зазначених областях, а й в цілому в Україні потребує залучення додаткових та вдосконалення існуючих ресурсів від держави, оскільки знану кількість населення не задовольняють доступні в Україні можливості розвитку, що підтверджується наявним зменшенням кількості населення. Протягом останніх років Україна лідирує серед групи країн СНД темпами скорочення населення, а також наша держава входить у топ–20 країн з найбільш старим населенням (11 місце у світі за часткою осіб віком від 60 років). За різними прогнозами кількість населення у країні щороку буде скорочуватися: за дослідженням Світового банку – 37 млн осіб до 2025 року, ООН – 26 млн осіб до 2050 року, за даними Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України – 42.3 млн осіб до 2025 року та 37.7 млн осіб до 2050 року [6].

Дана статистика та прогнози вимагають дій від уряду та української спільноти із підвищення середніх показників тривалості життя, поліпшення стану здоров'я нації, що особливо важливо під час поширення гострої респіраторної хвороби COVID–19, спричиненої коронавірусом SARS–CoV–2 та виробленням колективного імунітету шляхом вакцинації, підвищення рівня життя населення та сприяння відновленню сімейних цінностей серед українців.

З наукових досліджень сучасних західних вчених оцінка людського капіталу на мікрорівні – більш практичний підхід, оскільки можна звузати поле дослідження та описати усі складові людського капіталу. Переважно людський капітал розглядається як складова частина інтелектуального капіталу, а його оцінка здійснюється з точки зору ефективності використання на підприємстві [7].

Незважаючи на те, що відсутні уніфіковані стандарти що визначення людського капіталу, все більша кількість підприємств намагається присвоїти значення йому, що підтримує рух до інтегрованого бачення створення цінності, включаючи виміри спільної цінності та зовнішніх факторів. Склад людського капіталу може різнитися від структури та складу підприємства, проте для проведення вимірювання результатів підприємства можуть послуговуватись наступним алгоритмом, що представлений у рис.2.

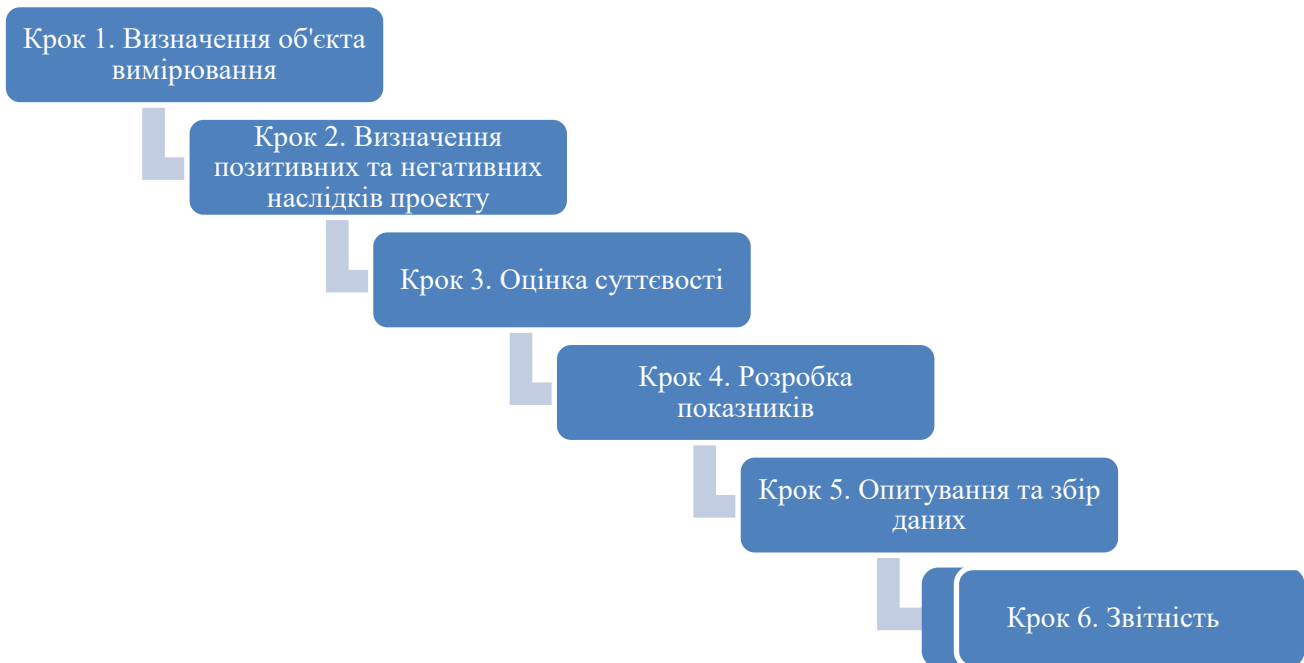


Рис.2. Покрокова інструкція для проведення вимірювання оцінки людського капіталу міжнародної аудиторської компанії «Ernst & Young» [8]

За рекомендаціями практиків міжнародної консалтингової компанії «Ernst & Young» на першому кроці виокремлюється об'єкт вимірювання, що залежить від цілей та стратегії діяльності (наприклад, вимірювання людського або інтелектуального капіталу в цілому). На другому кроці рекомендується розробити карту потенційних позитивних і негативних сторін. Даний процес також називається «застосування теорії змін» – процес виявлення причинно–наслідкових зв'язків та умов, що повинні існувати, щоб зміни відбулися в межах виявлених результатів, що можна посилити або пом'якшити залежно від їх впливу. На третьому кроці стоїть завдання – провести оцінку суттєвості, що передбачає взаємодію з внутрішніми та зовнішніми зацікавленими сторонами та пошук їхнього внеску щодо того, що охоплює людський капітал підприємства. Найважливішим кроком є 4, оскільки тут визначається, які метрики будуть використані для оцінки, та розробляються критерії та політики звітності щодо того, як будуть збиратися дані. Окремі підприємства вже могли вимірювати рентабельність інвестицій (ROI) існуючих ініціатив щодо людського капіталу, таких як навчальні програми, взаємовідносини із організаторами стандартів та участь у місцевих громадах. Використання будь-яких існуючих доказів концепції дасть підприємству перевагу. П'ятий крок – практичний – опитування та збір даних. Після визначення метрик слід визначити частоту вимірювання та інструменти обстеження для збору даних для аналізу. Зібрані дані слід аналізувати, використовуючи систему вимірювання результатів, розроблену для задоволення потреб цілей вимірювання на підприємстві. Останнім кроком є підготовка звітності. Як тільки підприємство визначить свої показники для вимірювання свого людського капіталу, розробка внутрішньої інформаційної панелі та зовнішньої системи звітності повинна допомогти підприємству з вибором стратегії подальшої діяльності.

Найважливіший етап – вибір метрик оцінки – потребує більш детального дослідження.

Так, як людський капітал можна приписати конкретному працівнику і він буде мати певний період формування та розвитку, то людський капітал можна оцінити у розрахунку на конкретну особу [9]:

$$H(t) = (K + E) [1 + Q(t)] \quad (1)$$

де: $H(t)$ – вартість капіталу конкретно визначеної особи з досвідом роботи t років;

K – капіталізовані витрати на утримання;

E – капіталізовані витрати на освіту;

Q(t) – показник зростання досвіду за t років праці.

Недоліком даної метрики є те, що кожна особа індивідуальна і її не можна застосувати до всіх працівників підприємства без встановлення індивідуальних параметрів, а застосування у великих підприємствах буде створювати багато незручностей та витрат на розрахунки.

Значної популярності на практиці мають витратні підходи до оцінки людського капіталу, в основі яких лежить необхідність здійснення інвестицій в людський капітал, що потім і буде оцінюватись (табл.1).

Таблиця 1

Метрики ефективності інвестицій у людський капітал [13]

№	Метрика	Автор та рік	Формула
1.	Рентабельність інвестицій в людський капітал (HC ROI)	Маньків Н.Г., 1992	$\frac{\text{чистий дохід від інвестицій}}{\text{витрати на інвестиції}}$
2.	Рентабельність інвестицій в людський капітал (HC ROI)	Фіц–Енц Дж., 2009	$\frac{\text{доходи} - \text{(загальні витрати} - \text{витрати на оплату праці)}}{\text{витрати на винагороду}}$
3.	Рентабельність інвестицій в людський капітал (HC ROI)	Мануті, 2014	$\frac{\text{прибуток до відсотків, податків та амортизації} - \text{витрати фінансового капіталу}}{\text{інвестиції в людський капітал}}$
4.	Цінність інвестицій у навчання (TIV)	Еванс Дж., 2007	$\frac{\text{інвестиції в навчання}}{\text{загальна кількість працівників}}$
5.	Період окупності		$\frac{\text{витрати на інвестиції}}{\text{річний грошовий потік}}$
6.	Чиста теперішня вартість (NPV)		$\frac{\text{теперішня вартість вигод}}{(1 + r)^n} - \text{теперішня вартість витрат,}$ r – процентна ставка n – тривалість інвестиції

Як і кожна метрика вищеперераховані показники мають свій недолік – вони фактично виражають ефективність використання людського капіталу, а показник – цінність інвестицій у навчання (TIV) – виражає затратність навчальної діяльності на одного працівника. Проте жоден із вищеперерахованих показників не висвітлює, як навчальна діяльність сприяла результатам діяльності підприємства.

Для успішного впровадження метрики ефективності інвестицій у людський капітал на підприємствах керівникам людських ресурсів необхідно створити та оцінити показники, що відображають конкретні умови та галузь, де конкретне підприємство веде бізнес. Те ж стосується підприємств, які використовують електронний бізнес.

Міжнародна консалтингова компанія «KPMG», що здійснює свою діяльність в Україні, запропонувала власну методику – провідник вартості (The Value Explorer), що використовує для оцінки власного людського капіталу. Дана методика, представлена у журналі «Intellectual Capital», передбачає калькулювання та розподіл вартості п'яти категорій

невидимих активів: активи в ендаумент, навички та знання, колективні цінності та норми, технології та певні знання, основні та управлінські процеси [10].

В міжнародних компаніях не тільки високорозвинених країн, а й країн, що розвиваються (Індія, Іспанія, Фінляндія, Іспанія, острівні країни Тихого океану, Чеська Республіка, Шрі Ланка), застосовується методика оцінки людського капіталу – Звіт про людський капітал (HR Statement). Дана методика має в основі розрахунок прибутку або збитку від діяльності людського капіталу через розділ усіх витрат пов'язаних із персоналом, на три групи:

- вартість заміни;
- витрати на розвиток;
- витрати, пов'язані із зносом людського ресурсу [11].

Проте варто зазначити, що науковці ведуть дослідження, щоб вивести людський капітал у окремий рядок бухгалтерської звітності у активах Балансу (The Financial Balance Sheet), що у майбутньому може привести до уніфікованої оцінки людського капіталу [12].

Таким чином, досліджуючи особливості оцінки людського капіталу можна виокремити основні рівні, на яких вона здійснюється: макро– (наднаціональний, глобальний рівень), мезо– (на рівні держав) та мікро– (рівень підприємств). З огляду на міжнародну практику останній широко набуває популярності. На макрорівні оцінка здійснюється за економічними рейтингами. Україна має доволі високі показники за міжнародними оцінками: Індекс людського капіталу – 0.63, Індекс розвитку людського потенціалу – 0.779, що підтверджується середньою тривалістю життя та рівнем освіти, у протизвагу ВВП на душу населення представлено низьким показником. На мезорівні людський капітал оцінюється за узагальнюючими державними та регіональними індикаторами. Регіони розвинені нерівномірно в Україні: 14 з 24 регіонів мають показники нижче від середнього, що привертає увагу урядовців та самоврядування до впровадження додаткових стимулюючих дій. Також на національному рівні в Україні запропоновано методику вимірювання індикаторів якісної освіти, що дозволить з даного аспекту здійснювати оцінку людського капіталу на державному рівні. На мікрорівні оцінка людського капіталу є несистематизованою, оскільки дана практика тільки починає запроваджуватись із зарубіжного досвіду, але також кожне підприємство має свої особливості людського капіталу, які повинні бути враховані при оцінці. У дослідженні виокремлена покрокова інструкція для проведення вимірювання оцінки людського капіталу. Метрики оцінки людського капіталу підприємства можуть брати за основу різні показники: розрахунок вартості капіталу конкретно визначеної особи з певним досвідом роботи; рентабельність інвестицій в людський капітал; цінність інвестицій у навчання; період окупності та чиста теперішня вартість. Деякі підприємства мають практику створення окремих Звітів про людський капітал для комплексної оцінки даного питання. Оцінка людського капіталу має свої особливості на кожному рівні, проте на практиці не існує єдиного підходу до неї.

Перелік використаних джерел:

1. Світовий банк. Індекс людського капіталу. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/human-capital#Index> (дата звернення 14.03.2021).
2. Програма розвитку організації об'єднаних націй. Індекс розвитку людського потенціалу. URL: [Latest Human Development Index Ranking | Human Development Reports \(undp.org\)](https://data.undp.org/publications/human-development-reports/) (дата звернення 19.03.2021).
3. Кравченко Н.В., Ковальчук Т.М. Соціальні інвестиції: сутність і роль у формуванні ресурсно-компетенційної бази підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. №15. URL: [http:// global-national.in.ua/issue 15 2017.](http://global-national.in.ua/issue-15-2017/) (дата звернення 24.03.2021).
4. Міністерство розвитку громад та територій України. Розрахунок індексу регіонального людського розвитку за 2019 рік. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp->

<content/uploads/2020/10/rozrahunok-indeksu-regionalnogo-lyudskogo-rozvytku-za-2019-rik.pdf>.

(дата звернення 17.03.2021).

5. ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Звіт ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України" за 2020 рік. URL: <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2021/03/zvit2020-1.pdf>. (дата звернення 22.03.2021).

6. Смірнова І.І., Сімаков К.І. Оцінка рівня розвитку людського капіталу України в умовах глобалізації. Економічний вісник Донбасу. № 1(55). 2019. С.151-156. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/151392/19-Smyrnova.pdf?sequence=1>. (дата звернення 19.03.2021).

7. Ляховець О.О. Порівняльний аналіз методологічних підходів до оцінки людського капіталу. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2010. С. 199-206. URL: <https://econforum.duan.edu.ua/images/PDF/2010/2/27.pdf>

8. Ernst & Young. Як розкриття інформації про кліматичні зміни розкриває ділові ризики та можливості. URL: https://www.ey.com/en_gl/assurance/climate-change-disclosures-revealing-risks-opportunities. (дата звернення 21.03.2021).

9. Давидюк Т.В., Малюга Н.М.. Аналіз підходів до оцінки людського капіталу як об'єкта бухгалтерського спостереження. С. 39-54. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/37900/1/Davydiuk_Analiz_pidkhodiv_2017.pdf. (дата звернення 17.03.2021).

10. Пуйда Г. В.. Людський капітал підприємства: суть, місце та особливості оцінки. Modern Economics. 2018. С. 108-114. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/issue/10-2018/puida.pdf> (дата звернення 22.03.2021).

11. Сюрду Ф., Каліскан А., Есен Е. Розкриття інформації про людські ресурси в корпоративних річних звітах страхових компаній на прикладі країн, що розвиваються. Базель. 2020. 20 с.

12. Костер Дж. Людський капітал як частина фінансового балансу. 2012. URL: <https://www.eapm.org/human-capital-part-financial-balance-sheet/> (дата звернення 24.03.2021).

13. Кучарчікова А., Мічіак М., Хітка М. Оцінка ефективності інвестицій у людський капітал у підприємстві електронного бізнесу в контексті сталого розвитку. Базель. 2018. 23 с.

УДК 331.5

Артем'єва Оксана

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Університет Державної фіскальної служби України,
м. Ірпінь, Україна

Oksana Artemieva

Ph.D (Economics), associate Professor
associate Professor of accounting
University of the State Fiscal Service of Ukraine
Irpın, Ukraine

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОСЕКТОРУ УКРАЇНИ

DIGITALIZATION AS THE MAIN FACTOR OF HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT OF AGROSECTOR OF UKRAINE

На початку XXI століття по всьому світу стрімко зменшується частка традиційної

економіки і, водночас, зростає цифрова. На світовому економічному форумі в Давосі (2019) визначено перелік найбільш перспективних цифрових технологій, серед яких: мобільні, хмарні, біометричні технології; блокчейн; віртуалізація; доповнена реальність; аддитивні технології (3D-друк); штучний інтелект.

Саме у Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 рр мова йшла про необхідність цифровізації (діджиталізації) агросектора, від якої залежить конкурентність вітчизняних аграріїв [1].

Згідно з даними світової статистики, 37% компаній вже приступили до активного розгортання діджиталізації, 45% - починають робити перші кроки, а 7% вже відносять себе до цифрових компаній. В українських реаліях статистика, на жаль, виглядає значно гірше, однак і у нас є успішні кейси цифрової трансформації, які вже показали свій ефект і певний ріст економічних показників.

Дослідники PricewaterhouseCoopers відзначають, що збільшення рівня діджиталізації країни на 10% призводить до зростання ВВП на душу населення до 0,75% і помітному зниженню рівня безробіття. Своєю чергою, автори дослідження Digital Business Transformation зазначають, що понад 50% глобального ВВП протягом найближчих 3-х років буде надходити саме від цифрових послуг, з посиленнями з допомогою "цифри" ринковими пропозиціями, виробництвом і кооперативними відносинами. Очікується, що цей підхід забезпечить ріст в кожній галузі, незалежно від того, мала вона раніше наявність цифрових інструментів чи ні [2].

Сучасне сільське господарство світу внаслідок еволюційного розвитку технологій перебуває на етапі 4.0 («Сільське господарство 4.0») та є орієнтованим на використання екологічно чистих природних ресурсів, передових інноваційних технологій розумного, точного землеробства, зокрема генетичної модифікації, нанобіотехнологій, позагрунтового вирощення рослин і вертикального землеробства (на основі гідро-, аква- і аеропоніки), а також складних технологічних систем супутникової навігації, роботів, безпілотних літальних апаратів/дронів, 3D друку продуктів харчування, Інтернету речей, блокчейну тощо. Ці глобальні технології дозволять фермерським господарствам бути більш прибутковими, ефективними, безпечними і екологічно чистими та націленими на:

1) підвищення ефективності управління та реалізації сільськогосподарських процесів на всьому ланцюгу створення доданої вартості, зниження ризиків та обмеження уразливості внаслідок зовнішніх впливів (від поломки технічних засобів до негод, посухи, хвороб тощо);

2) формування сільськогосподарських екосистем, що включають інтегровані мережі, які об'єднують цифрові дані, отримані в режимі реального часу як із внутрішніх джерел (показання фермерських датчиків), так із зовнішніх (наданих іншими учасниками екосистеми), для прийняття ефективних управлінських рішень, а також об'єднують учасників екосистеми, щоб забезпечити ефективність ланцюга доданої вартості;

3) цифровізацію сільськогосподарської техніки з використанням сучасних технічних засобів – датчиків, сенсорних приладів, які є найбільшими генераторами даних.

Прогнозується, що наступний етап еволюції «Сільське господарство 5.0» буде заснований на всебічній роботизації агропродовольчого виробництва із використанням різноманітних форм штучного інтелекту [3].

Таким чином, діджиталізація сільського господарства – єдиний шлях для України в майбутньому здобувати лідерські позиції на світових ринках. Сьогодні кожен фермер має зрозуміти, що підвищення економічної ефективності полягає в оптимізації використання наявних ресурсів.

Застосування ІТ-технологій дозволяє здійснювати: моніторинг виробничих процесів; процесів розвитку рослин; прогноз врожайності агрокультур; оцінку стану посівів агрокультур; визначення ділянок, що потребують внесення добрив та отрутохімкатів; контроль сівозмін та якості проведення агротехнічних заходів; визначення площ вимерзання агрокультур; оцінку снігового покриву, вологості тощо.

Проте, існує ряд перешкод на шляху до діджиталізації агропромислового комплексу

(розвитку агропромислового комплексу на основі залучення інноваційних технологій та наука для підвищення рівня рентабельності й конкурентоспроможності), зокрема: швидкість реалізації нових технологій; можливі соціальні дисбаланси (зростання рівня безробіття); нестача кваліфікованих кадрів; нестача фінансово-інвестиційних ресурсів та ін.

Говорячи про головні перешкоди на шляху трансформації, 39% респондентів називають брак бюджетів, 36% - недолік і низьку кваліфікацію кадрів, 34% - законодавчі перепони, ще 33% - неготовність до змін. Найбільш гостро ці перешкоди відчувають менш розвинені економіки, до яких все ще відноситься Україна, адже діджиталізацію більш, ніж половини всіх робочих процесів і продуктів фіксують менше, ніж у 3% компаній [2].

У 2020 р. АПК займало 10,2% ВВП України, тоді як в ЄС – 1,5%. Додана вартість на одного працюючого в українському АПК у 5,5 разів нижча, ніж у середньому по ЄС, а продуктивність в 3 рази нижча, ніж у переробній галузі ЄС. Надходження від трудових мігрантів у 3,5 рази перевищують доходи від експорту ІТ-послуг. Крім того, ІТ галузь майже повністю працює на західних замовленнях. Складальні виробництва не забезпечать високу додану вартість, тому, альтернативи розвитку промисловості в Україні немає, а одне робоче місце в АПК створює 1,5 у суміжних галузях, а в промисловості – 4,6 [4].

В останнє десятиліття роль інформаційних технологій в житті людини значно зросла. До таких висновків можна дійти, проаналізувавши частку ІТ сфери в загальному ВВП країни: вона складає 4% від загального ВВП України в 2019 р. і за наявних тенденцій розвитку продовжить зростати. ІТ сфера переважно залежить від людського капіталу. Україна займає перше місце в Європі за кількістю сертифікованих спеціалістів. Спрощена система податків, наявність кваліфікованих кадрів та попит робить її інвестиційно привабливою.

Проаналізувавши стан ІТ-сфери в Україні, можна побачити, що 70% компаній надають послуги і лише 15% створюють свій продукт. Таким чином, інвестиції слід направити на створення та розвиток R&D-центрів, в яких українські виробники зможуть розробляти власний товар, який принесе набагато більший прибуток, ніж надання послуг [5].

Виходячи з вищезазначеного можна зробити висновок, що найбільш інвестиційно привабливими є агросектор та ІТ-сфера.

До переліку нових завдань в агросекторі майбутнього України на сьогодні входять:

- автоматизація та інформатизація сільськогосподарських підприємств, ферм;
- експлуатація складної роботизованої сільськогосподарської техніки;
- проектування і управління складними автоматизованими процесами агрокомплексу;
- розвиток конкурентоспроможного насінництва та селекційно-племінної роботи;
- використання альтернативних джерел енергії в процесах сільськогосподарського виробництва;
- вибудовування системи відносин кадрів, бізнесу і влади в сільському господарстві;
- проведення досліджень і розробок на в галузях біотехнологій, інформатики та робототехніки;
- екологічний моніторинг [6].

Але, слід врахувати, що крім появи нових завдань, в агросекторі з'являються і нові професії. Деякі з цих професій для агросектору — це зовсім щось нове, а деякі фахівці будуть змушені бути професіоналами відразу в декількох сферах.

Таким чином, в епоху діджиталізації на основі швидкого розвитку мережі Інтернет і цифрових технологій у суспільстві відбуваються глибокі та всеосяжні системні зміни; трансформуються економіка та бізнес; істотних перетворень зазнає ринок праці. Спеціаліст агромайбутнього повинен мати системне і екологічне мислення, вміння управляти проектами і працювати в умовах невизначеності, володіти навичками ІТ, міжгалузевий комунікації і

бережливого виробництва, а також деякі професії вимагають знання мов. Потреби кадрового забезпечення агросектору в умовах діджиталізації наведено в табл.1.

Таблиця 1

Потреби кадрового забезпечення агросектору в умовах діджиталізації*

Назва професії	Функціональні можливості
Агроном-генетик	спеціалізуються в сфері генної модифікації рослин. Їм доведеться застосовувати досягнення біотехнологій на практиці, адаптуючи культури до місцевих кліматичних умов, збільшуючи врожайність, покращуючи смак і подовжуючи терміни зберігання плодів.
Біохакер	у наступні 30 років з'являться біо-хакери, які зможуть зламувати генетичний код організмів подібно до комп'ютерних систем
Оператор дронів	відповідають за супутникову та аеророзвідку на полях, що забезпечуватимуть дрони
Агроінженер, інженер систем точного землеробства	з кожним роком сільгосптехніка стає дедалі складнішою. Навичок механіка вже недостатньо, щоб відремонтувати «розумний» трактор або комбайн. Потрібні знання з мікроелектроніки, програмування та мережевих технологій, якими володітиме агроінженер
Зоотехнік	створюють ідеальні умови з вирощування худоби і птиці: подбати про мікроклімат, збалансований раціон і своєчасну профілактику захворювань. Ця професія потребує знань в галузі біології, ветеринарії, дієтології, а також наявності технічних навичок. Зоотехніку потрібно буде налаштувати кліматичні системи, пристрої автоматичного годування, тобто виконувати завдання з покращення умов утримання тварин
Сільськогосподарський еколог	займаються утилізація відходів, відновлення ґрунту після вирощування окремих культур, а також створення програм екологічно чистого сільського господарства, яке не порушує природні процеси
Сіті-фермер	впорядковують і обслуговують агропромислові господарства на дахах і в будівлях хмарочосів великих міст. Вертикальні ферми — автономні і екологічні конструкції, які дозволяють вирощувати рослини і розводити тварин в межах міста — топ спеціальність найближчого майбутнього. Перша комерційна вертикальна ферма з'явилася в Сінгапурі у 2012 році. Наразі створення агрохмарочосів планується в Південній Кореї, Китаї, ОАЕ, США, Франції та в інших країнах.
Агрокібернетик	впроваджують нові технології і займаються інформатизацією і автоматизацією сільськогосподарських підприємств, відповідатимуть за налаштування і обслуговування «розумних» ферм, упровадження нових методів автоматизації, а також за контроль технологічних процесів. У недалекому майбутньому можуть з'явитися цілі компанії, що пропонуватимуть фермерам перетворити їхні господарства на єдину цифрову систему.
ЕКО-спеціаліст	повинні знати, які методи і технології будуть дієвими, щоб отримати максимальний екологічно чистий урожай зернових, зернобобових, овочевих, садових та інших культур, і вміло застосовувати їх на практиці. Стосується це тих же зоотехніків та інших спеціалістів тваринницьких комплексів, завдання яких - вирощування органічної продукції. З огляду ж на зростання локальних еко-брендів, можна бути впевненим, що попит на фахівців, які знаються на органіці, еко- і біотехнологіях, буде тільки зростати.
Агроном-економіст	забезпечує конкурентоспроможність продукції і економічно ефективну роботу сільськогосподарської компанії, підлаштовує роботу підприємства під потреби ринку, відповідає за управління економічними ризиками підприємства.
Менеджер CRM і цифрового маркетингу	поєднує в собі професійні знання з агрономії, маркетингу та ІТ. Забезпечує розроблення мобільних додатків для аграріїв, впровадження інформаційно-аналітичних систем для управління аграрним бізнесом. Це може бути, інструмент прогнозування виникнення захворювань і шкідників на полях і надання рекомендацій щодо запобігання їх розвитку.
Інженер з виготовлення та встановлення сонячних електростанцій	забезпечують розвиток альтернативної енергетики

*Джерело: складено за [7,8,9]

Таким чином, у топі агропрофесій найближчого майбутнього, якими вже сьогодні зацікавлені провідні агрокомпанії України, – інженер систем точного землеробства, діджитал-агроном, аналітик агро-даних (agri data analyst), спеціаліст з інновацій. Вакансії

інженерів систем точного землеробства у ЗМІ називають «вакансією мрій» для сьогоднішніх молодих механіків, механізаторів, інженерів сервісних центрів. Очікується, що такі фахівці стануть «універсальними солдатами» агросектора, здатними впоратися з мікропроцесорами, інноваційними GIS-системами і системами моніторингу. Прогнозується також, що вже за кілька років такі цифрові навички (digital-skills) агрономів як оперування даними дронів, планування агро-операцій за допомогою єдиної господарчої платформи (farm-management) і цифрових карт (farm-management) – стануть основою формування в них професійних навичок (hard-skills) та побудови успішної професійної кар'єри [1].

Вищезазначені професії, за оцінками експертів, або вже існують, або з'являться протягом найближчих 4-5 років. Запорукою цього є нинішні процеси глобалізації, автоматизації та постійне зростання конкуренції. Тобто, новий етап розвитку агросфери потребуватиме від сучасних фахівців умінь використовувати бортові комп'ютери, смарт-устаткування, здійснювати інноваційні способи оброблення рослин і ґрунтів, внесення добрив і хімічних меліорантів, засобів захисту рослин, обслуговувати сканери ґрунту, вертикальні теплиці і дрони, гелікоптери-оприскувачі тощо.

Таким чином, активна заміна людської праці, спрямованої на виконання рутинних процесів, цілком закономірно має бути з часом замінена на машинну. Водночас, агросектор лишається досить чутливим до людської праці. Попри глобальну автоматизацію та роботизацію в найближчі кілька років, очевидно, що машини не зможуть замінити агронома у таких клопітких завданнях, як вимірювання вологості ґрунтів, визначення необхідності внесення добрив, підживлення або захисту рослин в певні фази зростання, як би ретельно їх не програмували. Незамінною буде й професія агрохіміка - правильний розрахунок пропорцій змішування різних хімікатів з урахуванням особливостей фази росту рослин і аналізу ґрунту не зможе замінити автоматизація. Навряд чи роботу вдасться діагностувати захворювання у тварин, тож позиція ветеринарного лікаря найближчим часом нікуди не подінеться. Не зникнуть і агроінженери — машини ще не набули потрібного рівня інтелекту, аби налаштувати собі подібних [10].

Варто зазначити, що в Україні сільськогосподарські спеціальності досить довго вважалися нецікавими та неprestижними. Однак, на даний момент ситуація в корені змінилася і на ці професії стали звертати увагу не тільки жителі передмістя, але і цілком успішні городяни. Також, багато з людей починають освоєння сільських професій, не проходячи профільного навчання, так би мовити, відразу ж на практиці. Одні працюють у місцевих фермерів, інші - на державних агропідприємствах, а треті успішно займаються приватним бізнесом.

В 2020 р. Corteva Agriscience [11] презентувала результати всеукраїнського дослідження щодо ставлення молодого покоління до роботи в сільському господарстві, в якому взяли участь понад тисяча міських і сільських жителів з різних регіонів України. Опитування показало, що лише 2% підлітків обирають професію аграрного спрямування або роботу в сільськогосподарській галузі.

О.В.Чуб [12] зазначає, що більшість молодих фахівців, розглядають технології цифрової економіки як фактор, що представляє нові можливості для розвитку і кар'єрного росту, розуміють, що технологічний прогрес сприятиме підвищенню ефективності праці, покращуватиме умови ведення бізнесу і буде сприяти створенню комфортного ділового середовища.

Ж.М. Жигалкевич [13] вважає, що в період діджиталізації потрібно переосмислювати вивчене (трансформувати традиційні робочі місця, щоб адаптувати їх до нового середовища) і навчатися (створювати нові посади, що будуть пов'язані з новими сферами знань: великі дані, соціальні мережі, електронна комерція, робототехніка, штучний інтелект тощо). В такому процесі професійного розвитку менеджерам потрібно навчитись адаптувати виклики сучасності до сприйняття їх працівниками компаній: сприяти гнучкому переходу із зон емоційного та психологічного комфорту та допомагати командам досягти позитивного ставлення, відкритого для нових горизонтів.

Професор С.Я. Король [14] констатує, що сьогодні у професійній сфері відбуваються глобальні зміни, які мають як технологічний, так і економічний, і соціальний аспекти. Вони пов'язані з трансформацією таких понять, як робота, і робоче місце, та перерозподілом функціонального навантаження між людиною й інформаційно-комунікаційними технологіями. Зазначені процеси вимагають розуміння перспектив діджиталізації професійної діяльності, інтеграції відповідних принципів у корпоративну культуру суб'єктів господарювання, забезпечення більшої суспільної взаємодії і безперервного розвитку. Виникає потреба підвищення професійного рівня і перепідготовки працівників з урахуванням наявних тенденцій на ринку праці і перспектив розвитку цифрової економіки.

Професор Н.Б. Демчишак [15] зазначає, що технології можуть не принести користі громадянам з низьким рівнем грамотності, у сільській місцевості, окремим малим та середнім підприємствам, які просто не матимуть на них коштів. З соціальної точки зору, посилення діджиталізації та використання цифрових технологій може вплинути на масові скорочення працівників. Водночас, це призведе і до створення нових робочих місць і професій у різних галузях, особливо що стосується виробництва нових товарів і послуг чи модифікації існуючих, буде потрібна вища кваліфікація. Адже, є ризик того, що багато завдань стануть автоматизованими, що зробить інші професії застарілими, істотно змінюючи характер зайнятості. У будь-якому випадку країни зіткнуться з проблемою забезпечення можливості навчання протягом усього життя, щоб працівники могли бути більш гнучкими в зміні професії, оскільки діджиталізація економіки зробить пристосувальні навички більш цінними.

Н. Азьмук [16] у своїх дослідженнях визначив, що характерними особливостями інноваційних форм людського капіталу є: використання у своїй діяльності інформаційно-комп'ютерних технологій, знання іноземних мов, віртуальне співробітництво, професійна відповідальність, мобільність. Основними внутрішніми факторами формування інноваційних форм людського капіталу є мотивація, спрямована на задоволення таких потреб як: самореалізація, досягнення успіху в своїй професійній діяльності, свобода вибору роботодавця, умов роботи і форм зайнятості, свобода пересування. До зовнішніх факторів слід віднести: відкритість і доступність сфери освіти, розвиток інформаційно-комп'ютерних технологій, зростання рівня глобалізації і віртуалізацію ринку праці.

На нашу думку, діджиталізація суттєво впливає на зайнятість і ринок праці в агросекторі, зокрема є передумовою нових можливостей для створення нових робочих місць. Хоча необхідно додати, що дані щодо впливу цифровізації на створення нових робочих місць наразі є вельми суперечливими. Не дивлячись на певні песимістичні прогнози щодо обмеження резервів для створення нових робочих місць, скорочення зайнятості та стрімкого зростання безробіття у світі, остання доповідь МОП «Перспективи зайнятості та соціального захисту у світі у 2019 р.» фіксує, що до 2019 р. (до пандемії COVID-19) загалом у світового безробіття не супроводжувався належними поліпшеннями якості робочих місць.

Варто зазначити, що серед дослідників немає спільного погляду щодо впливу цифрових технологій на рівень зайнятості. На думку одних фахівців, майбутня автоматизація призведе до істотних зрушень у структурі зайнятості. Так, за оцінками ОЕСР, у країнах-членах цієї організації 25% робочих місць можуть істотно змінитися внаслідок автоматизації 50–70% відповідних виробничих операцій, і в період з 2015 р. по 2020 р. у результаті змін на ринку праці буде втрачено понад 5,1 млн робочих місць.

Інші вважають, що майбутня автоматизація не вплине на якість зайнятості, а лише приведе до зміни типів та кількості завдань у більшій частині професій. Так, за дослідженням BCG, у 9 європейських країнах – лідерах цифровізації (Данія, Швеція, Фінляндія та ін.) за 2015–2020 рр. кількість нових робочих місць перевищить кількість скорочених на 1,6–2,3 млн. робочих місць. Дослідження Глобального інституту McKinsey, в якому оцінювалися обидві думки, показало, що автоматизація може витіснити в середньому 15% робочих місць, еквівалентних зайнятості на умовах повного робочого дня, й до 2036 року може бути автоматизовано до 60% роботи, вираженої в людино-годинах, а до 2066 року ця частка може

досягти до 99% [17].

Отже, можна стверджувати, що завдяки процесам діджиталізації праці роботодавці отримують більший масштаб виробничої діяльності та якісніший продукт, оптимізуючи витрати на його створення. Одночасно інтелектуальні е-працівники отримують вищий рівень винагороди за результати своєї праці, порівняно з колегами, які працюють у компаніях традиційного типу.

Нині діджиталізація призводить не тільки до появи новітніх спеціальностей, але і в цілому відбуваються зміни на ринку праці. Сьогодні можемо спостерігати значну нестачу кваліфікованих кадрів саме в сфері цифрових технологій. Наразі, мало бути фахівцем потрібно також швидко адаптуватись до вимог сьогодення, адже гнучкість, вміння швидко освоювати нову інформацію і технології, орієнтованість на результат — це ті риси, які сьогодні мають бути у працівників усіх професій. Ще 2015 року креативність як вміння створювати принципово нові ідеї та підходи була на 10 місці у списку найзатребуваніших якостей працівників у всьому світі, а в 2020 р.-вона вже на третьому [18].

У даний час агробізнес продовжує потребувати молодих і перспективних кадрів, тому що в Україні непросто знайти по-справжньому кваліфікованого фахівця. Сучасні молоді люди бояться, що працевлаштування в сільському господарстві виліється для них у важкі фізичні навантаження при низькій заробітній платі.

Рівень заробітних плат в агросекторі залежить від об'ємів роботи, зони відповідальності. На сьогодні, найбільш дохідні професії – це агроном, зоотехнік, лікар ветеринарної медицини, тракторист, оператор машинного доїння. Для прикладу, тракторист, в залежності від виконання добової норми, за сезон може заробити від сорока до семидесяти тис грн. Буває, що трактористи мають змогу заробити більше, ніж керівники в деяких кластерах. Це досить високий рівень зарплат для людей, що живуть у сільській місцевості, але все ж рівень заробітку в аграрній сфері в середньому по Україні значно нижче, ніж за кордоном. Так, середня заробітна плата вітчизняних сільськогосподарських працівників за останній місяць склала 11-17 тисяч гривень. У той же час, за кордоном – у перерахунку близько 30-40 тисяч гривень, тобто вдвічі більше.

Натомість, журнал Forbes Україна [19] оприлюднив рейтинг зарплат українських топ-менеджерів в різних галузях, згідно з яким CEO у агросекторі отримують від \$160 тис у рік без надбавок і від \$270 тис. з преміями і бонусами.

Згідно з рейтингом, у агросекторі топ-менеджери мають базовий та сукупний дохід за рік відповідно:

- фінансовий директор — \$110 тис. і \$130 тис.;
- операційний директор з виробництва — \$90 тис. і \$110 тис.;
- директор зі стратегії/розвитку бізнесу — \$80 тис. і \$90 тис.;
- директор з продажів і маркетингу — \$90 тис. і \$125 тис.;
- директор із закупівель — \$70 тис. і \$80 тис.;
- директор з роботи із персоналом — \$70 тис. і \$90 тис.;
- директор юридичного департаменту — \$60 тис. і \$90 тис.;
- IT-директор — \$70 тис. і \$90 тис.;
- головний агроном — \$60 тис. і \$70 тис.

Варто зазначити, що такий високий рівень доходів у агросекторі мають тільки топ-менеджери, в той же час даними ДКССУ середня номінальна зарплата у січні 2021 року у сільському, лісовому та рибному господарстві становила 9 565 грн, що на 15% більше ніж у січні 2020 р. [20].

Сільське господарство, разом із лісовим та рибним, займає друге місце в Україні за кількістю зайнятого населення. За останніми даними, у галузі працює майже 3 млн осіб. Разом із цим, кадрове питання актуальне для аграрної галузі не менше як для інших — ринок праці трансформується, змінюються кадрові пріоритети і сприйняття самого поняття робочого часу, технологічний прогрес також вносить суттєві корективи у взаємодію між роботодавцем та працівником. У таких умовах аграріям варто розуміти, як адаптувати своє

бачення та потреби до трансформацій ринку праці, щоб мати ефективну команду. Потреби роботодавців в кадровому потенціалі в аграрному секторі наведено на рис.1.

Роботодавчі запити аграрної галузі у 2019

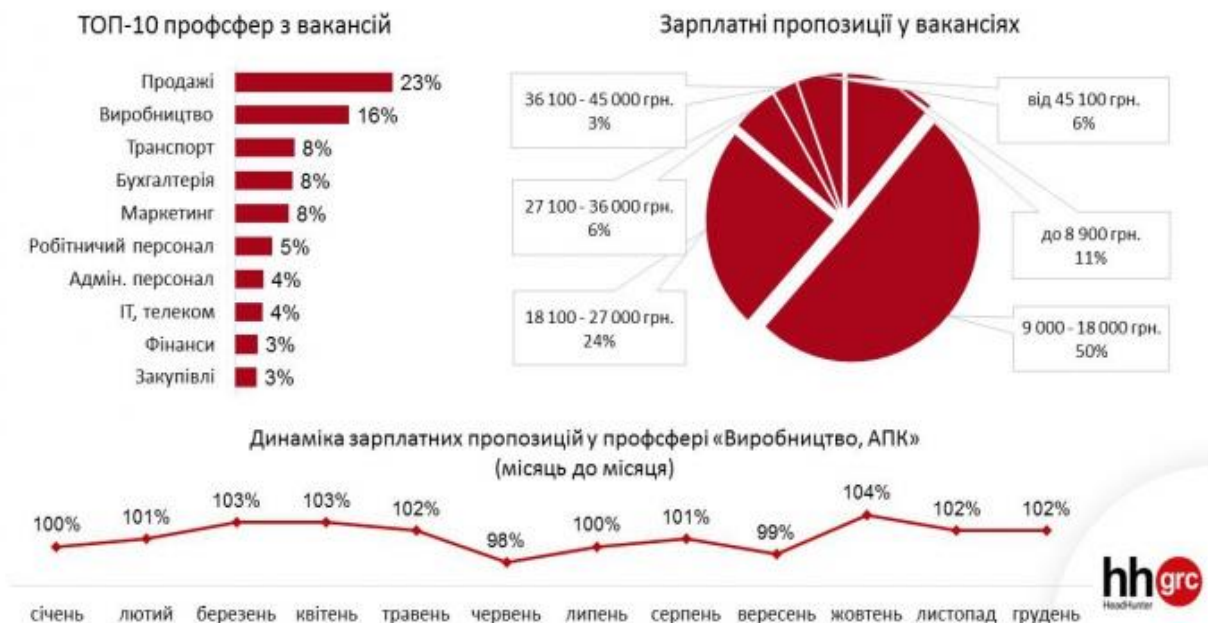


Рис.1. Потреби роботодавців в кадровому потенціалі в аграрній галузі в 2019 р.*

*Джерело: складено за [21]

З рис.1 видно, що більше половини (51%) роботодавців галузі АПК протягом 2019 р. розраховували знайти співробітників на зарплату від 9000 до 18000 грн, ще майже чверть (24%) готові були платити від 18100 до 27000 грн. Варто зазначити, що в порівнянні з 2018 р. зарплатна вишка компаній відчутно зросла та наймасовішим за кількістю вакансій (48%) був діапазон від 6600 до 12900 грн.

При цьому, майже протягом усього року в професфері «Виробництво, АПК» спостерігалось незначне, але постійне підвищення пропонованих у вакансіях заробітних плат. Лише на початку червня та вересня 2019 р. спостерігались невеликі (в межах 1-2%) зниження. Так, на сферу продажів припала майже чверть (23%) усіх розміщених протягом 2019 р. пропозицій про роботу.

На другому місці за популярністю — спеціалісти з виробництва. На них припадало 16% всіх розміщених вакансій. Найчастіше роботодавці шукали технологів, інженерів, головних агрономів, керуючих проектами та спеціалістів з контролю якості.

Замикає лідируючу трійку професфера «Транспорт», на яку припало 8% пропозицій про роботу в АПК. Компанії шукали логістів, водіїв, спеціалістів із ЗЕД, робітників складу тощо.

У діджиталізації, як і будь-якої зміни, є дві сторони медалі. Головний ризик цифрової трансформації економіки — це можливе зростання рівня безробіття.

Як зазначається в концептуальних засадах «Цифрової адженди-2020» [22] та згідно з аналітичними матеріалами Всесвітнього економічного форуму в Давосі, кожна промислова революція справді призводила до безробіття на початковому етапі, однак уже через невеликий проміжок часу (від 1 до 5 років) виникали нові потреби та запити з боку ринку, що зумовлювало появу нових професій. Фактично, кожна промислова революція створювала нові види економічної діяльності, нові підходи, моделі, а це своєю чергою змінювало ринок праці.

За оцінками McKinsey & Co, у світі до 2030 р. через розвиток штучного інтелекту й автоматизації процесів без роботи опиняться 400–800 млн осіб (від 15% до 30% світової

робочої сили). Багато операцій, які сьогодні виконують працівники, мають потенціал для автоматизації. Згідно з даними McKinsey, близько 60% усіх професій мають щонайменше 30% видів діяльності, які може бути автоматизовано за допомогою сучасних технологій.

Є і інші оцінки, наприклад, за даними European Commission, близько 50% поточних робочих місць у світі теоретично можна автоматизувати, а це означає, що людська праця в окремих процесах буде не потрібна.

В Україні ситуація на ринку праці в перспективі 10 років може бути менш драматичною, ніж у розвинутих країнах. У найближчі 3–5 років цифровізація та автоматизація, навпаки, дадуть змогу розв'язати проблему дефіциту трудових ресурсів. За оцінками Українського інституту майбутнього, за останні 3–4 роки з країни виїхали 5–6 млн українців. Практично в усіх галузях сьогодні спостерігається дефіцит кваліфікованих кадрів.

Проте, буде ряд секторів/сегментів, у яких українці через цифровізацію втратять роботу вже в 2020–2021 рр., і де гостро постане питання працевлаштування декількох сотень тисяч людей. Наприклад, у разі скорочення держапарату, чиновників тільки на третину без роботи залишаться 400–450 тис. осіб [22].

Дослідження інституту Разумкова [23] свідчать, що підвищення ефективності та цифровізація не створюють нових робочих місць в усталених компаніях і традиційних секторах економіки, проте такі місця з'являються винятково у технологічних компаніях. За приблизними аналітичними оцінками, скорочення кількості робочих місць відбудеться лише в окремих секторах і торкнеться менше 5% професій. Крім того, робочі місця будуть створені не тільки у технологічній галузі, але й у традиційно низькооплачуваних галузях, що вимагають високого рівня емпатії і навичок міжособистісного спілкування, основу робочої сили в яких складають жінки.

Таким чином, тотальна діджиталізація та розвиток цифрової економіки в Україні так чи інакше супроводжуватимуться на першому етапі негативними процесами втрати роботи громадянами, проте саме цифровізація і створить нові напрямки, котрі уже через декілька років (а то й менше) зумовлять новий попит, що, як показує досвід промислових революцій, призведе як до появи нових робочих місць, так і до істотної трансформації наявних.

На сьогодні агросектор України лідирує за кількістю зареєстрованих безробітних, тобто більшість претендентів не відповідає вимогам, які висуваються провідними агропромисловими підприємствами.

У Міністерстві економіки [24] повідомили, що зростання кількості зареєстрованих безробітних пов'язано з сезонними роботами в агросекторі, але на нашу думку, такий вид статистики не відображає реальний стан ринку праці.

За даними Державного центру зайнятості [25] з початку дії карантину в 2020 р. за сприяння служби зайнятості вдалося знайти роботу 174 тис українцям, з них – 116 тис безробітних. Беззаперечним лідером у працевлаштуванні за видом економічної діяльності було сільське господарство – 54% від усіх працевлаштованих, далі переробна промисловість – 13% та 11% – торгівля. Зазначається, що до звільнення 17% безробітних працювали у сфері торгівлі, 14% – переробній промисловості, 13% – у держуправлінні, обороні та соцстрахуванні й лише 9% – у сільському, лісовому та рибному господарстві [25].

За даними ДССУ [20] найбільше на обліку у службі зайнятості агрономів та тваринників. В 2020 р. статус безробітних отримали більше як 36 тис. трактористів та трактористів-механізаторів, безробітними залишаються понад 10 тис.

Також у першому кварталі 2020 р. статус безробітних отримали близько 9 тис робітників комплексного обслуговування с/г виробництва та робітників з догляду за тваринами, а більше 5 тис. залишаються безробітними. Крім того, статус безробітного отримали 1300 агрономів та головних агрономів.

Рівень безробіття в агросекторі за видами спеціальностей на 01.05. 2020 р. наведено на рис.2.

АГРАРІЇ ЗІ СТАТУСОМ БЕЗРОБІТНИХ		
Дані Служби зайнятості України та Служби статистики України		
	Січень-квітень 2020	На 1 травня 2020
Тракторист-машиніст	25758	6 758
Тракторист	10 413	3720
Робітник обслуговування с/г вир-ва	8012	4820
Виноградар	1702	1281
Тваринник	1129	831
Агроном	1119	478
Овочівник	1070	812
Дояр	927	662
Оператор машинного доїння	919	711
Птахівник	802	562
Робітник з догляду за тваринами	733	551
Плодоовочівник	559	397
Лікар ветеринарної медицини	500	355
Свинар	428	310

Рис.2. Рівень безробіття в агросекторі за видами спеціальностей на 01.05. 2020 р.*
*Джерело: складено за [26]

Таке масове збільшення безробітних фахівців пояснюється тим, що працівників у селах у зимовий період та до початку літа звільняють на кілька місяців з метою оптимізації витрат та приймають на роботу в період посівної та активізації сільськогосподарських робіт.

Серед позитивних чинників розвитку агрогалузі, пов'язаних з коронавірусом, варто відзначити повернення в Україну заробітчани – як кваліфікованих так й некваліфікованих робітників, які можуть бути залучені до сезонних сільськогосподарських робіт й компенсувати традиційний кадровий дефіцит фермерських господарств, зокрема тих, що розташовані в Центральній та Західній Україні.

Крім того, проблема безробіття в агросекторі пояснюється тим, що в сільському господарстві потрібні люди з високою мотивацією, хорошою здатністю до адаптації та готовністю постійно вдосконалювати свої навички. Тільки такі працівники здатні постійно освоювати інноваційні виробничі процеси, вивчати нову техніку і змінюватися разом з потребами галузі.

Таким чином, агросектор України відчуває дефіцит фахівців робітничих спеціальностей. Великі компанії готові платити не тільки високу зарплату і надавати соціальний пакет, але також інвестувати в освіту своїх співробітників і їх кар'єрні можливості. Модель роботи дрібних агрогосподарств вимагає залучення досвідчених кадрів, проте далеко не завжди є можливість платити їм гідну винагороду, тому доводиться вибирати найкраще з доступного, а більшість професіоналів працевлаштовуються у великі компанії або виїжджають за кордон.

У великих агропромислових підприємств інша проблема з кадрами: система освіти не встигає за швидкими змінами в науці і техніці, навчаючи фахівців за застарілими програмами. Студенти, приходячи на практику з вищих навчальних закладів, часом навіть не знають, як називається те чи інше обладнання. Отже, з одного боку, людей з дипломами і теоретичними знаннями досить багато, а з іншого, бізнес потребує дедалі більше кадрів з практичними навичками, які в дефіциті.

Розрив між програмою ВНЗ і потребами бізнесу колосальний, і кожна компанія змушена скорочувати його всіма доступними способами: змінювати систему освіти, створювати на базі господарства навчальні комплекси, залучати молодь, яка вже розуміє перспективи роботи в агросекторі.

Виклики, з якими люди мають справу у сфері сільського господарства, змінюватимуться і, скоріше за все, зростатимуть разом з розвитком діджиталізації інших сфер суспільного життя і сільськогосподарського виробництва (виробнича техніка, оснащення підприємства, менеджмент тощо). Актуальна криза, викликана коронавірусною інфекцією, продемонструвала значення і важливість цифрових технологій в освітньому процесі.

Тому, сучасна освіта має посилювати цифрові компетенції студентів, щоб вони були готові відповідати на майбутні виклики у своїй професії (рис.3).



Рис. 3. Цифрові компетенції в освітньому процесі при підготовці кадрів в агросекторі*
*Джерело: складено за [27]

Авторський колектив під керівництвом Власюка В. [28] вважає, що модернізація системи підготовки трудових ресурсів передбачає такі напрямки:

координація навчального процесу підготовки спеціалістів та виробників з потребами ринку;

регіоналізація системи професійно-технічної освіти – залучення місцевих роботодавців та об'єднань бізнесу до формування державного замовлення, покращення матеріально-технічної бази, розробки (осучаснення) професійно-освітніх стандартів підготовки робітничих кадрів, формування навчальних програм та забезпечення постійного процесу їх адаптації;

дуальний спосіб отримання професійної освіти та кваліфікації, що передбачає регуляторне забезпечення взаємодії освітньої та виробничої сфери з підготовки кваліфікованих кадрів, дифузю освітнього та виробничого процесів з метою підвищення якості підготовки працівників із урахуванням вимог роботодавців;

державне фінансування навчання за кордоном талановитої молоді з обов'язковим поверненням в країну і гарантією працевлаштування за важливими напрямками, зокрема, такими як проєктний менеджмент, інженерно-технологічні спеціальності, фінансовий менеджмент тощо;

постійна адаптація навчальних програм та доповнення навчального процесу тренінгами та програмами підвищення кваліфікації, що виховують нові навички та компетенції у працівників різних професій, а саме: мультимовності; комп'ютерної грамотності; пошуку цільової інформації; систематизації інформації; групових комунікацій; ініціювання, підготовки та виконання проєктів; основ винахідництва та інновацій тощо.

Із самого початку потрібно сконцентруватися на вирішенні найважливіших практичних питань, якими є узгодження навчальних програм підготовки кваліфікованих працівників робітничих спеціальностей із потребами місцевого ринку праці та матеріально-технічне оснащення професійно-технічних закладів освіти.

На думку директора департаменту управління персоналом та комунікацій агрохолдингу «Миронівський хлібопродукт» К. Прожогої, «сучасний український АПК відкриває безмежні можливості для реалізації професійного потенціалу. Безумовно, потрібні певні здібності, але головне — це бажання постійно вчитися, йти в ногу з часом. Галузь стрімко розвивається, і навички, які ще вчора були корисними в роботі, завтра можуть безнадійно застаріти. Необхідна готовність до наполегливої і серйозної роботи на результат»

[29].

Отже, українське сільське господарство вже не пов'язане з важкою ручною працею, а відкриває широкі можливості для молодих і енергійних людей. Лідери галузі готові інвестувати значні кошти в підготовку кадрів, що відповідають високим вимогам сучасного агросектора.

Таким чином, сучасні технологічні діджитал-рішення в агросекторі допомагають якісно автоматизувати робочі процеси, збільшивши ефективність, у тому числі й виробництва. Сформувався тренд зменшення ручної роботи й переміщення рутинних операцій на бік цифрових платформ шляхом виключення зайвих операцій, інтеграції даних з різних бізнес-процесів і використання аналітичних інструментів і не варто побоюватися, що з часом тотальна автоматизація і роботизація повністю замінять людей. Однак, стверджувати, що галузь повністю відкрита до діджиталізації не можна, бо все ще існує чимало упереджень, недорозумінь і непорозумінь, які стримують фермерів від того, аби відмовитися від старих методів організації роботи.

Діджиталізація виробництва в агросекторі повинна зберегти кошти компаній на впровадження інновацій та розширення виробництва. Така заміна вивільняє кадрові ресурси, проте з часом, після набуття нових компетенцій і перекваліфікації, фахівці будуть зайняті в тих процесах, у яких люди мають перевагу над машинами, де потрібний творчий підхід, емоційна оцінка ситуації та ухвалення нестандартних рішень.

Перелік використаних джерел:

1. Діджиталізація освіти – вимога цифрової ери. URL: <https://zhatk.zt.ua/all-uk/didzhitalizacziya-osviti-vimoga-czifrovo%D1%97-eri/> (дата звернення 20.03.2021).
2. Нова реальність: як коронакриза змінила український бізнес. URL: <https://daily.rbc.ua/ukr/show/novaya-realnost-koronakrizis-izmenil-ukrainskiy-1591876808.html> (дата звернення 18.03.2021).
3. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році: аналітична довідка / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша та ін. Київ. УкрІНТЕІ. 2019. 80 с.
4. Гіршфельд А. Онлайн-щоденник форуму «Промполітика і ГМК: світовий досвід для України». URL: <https://gmk.center/ua/posts/onlajn-shhodennik-forumu-prompolitika-i-gmk-svitovij-dosvid-dlya-ukraini/> (дата звернення 15.03.2021).
5. Масалов А. Інвестиційно привабливі галузі економіки України. URL: <http://ktpe-conf.kpi.ua/v2019/paper/view/19566> (дата звернення 18.03.2021).
6. Названо професії сфери агрономії, які будуть популярні у майбутньому. URL: <https://agronews.ua/news/nazvano-profesii-sfery-ahronomii-iaki-budut-populiarni-u-maybutn-omu/> (дата звернення 21.03.2021).
7. Аграрні професії майбутнього вже в «Сингента». URL: <https://www.syngenta.ua/news/novini-kompaniyi/agrarni-profesiyi-maybutnogo-vzhe-v-singenta> (дата звернення 13.03.2021).
8. Названо професії сфери агрономії, які будуть популярні у майбутньому. URL: <https://agronews.ua/news/nazvano-profesii-sfery-ahronomii-iaki-budut-populiarni-u-maybutn-omu/> (дата звернення 17.03.2021).
9. Агроном-генетик, біохакер чи агрокібернетик: які аграрні професії варто опанувати вже зараз. URL: <https://s-osvita.com.ua/magazine/stati-iz-zhurnala/znakomtes-professiya/1522-agrariy> (дата звернення 19.03.2021).
10. АПК навчають фахівців самостійно: навіщо і як це відбувається. URL: <https://tsn.ua/ukrayina/zmini-v-profesiyi-yaki-pracivniki-potribni-agrosektoru-maybutnogo-1244862.html> (дата звернення 22.03.2021).
11. Corteva Agriscience залучає молодь до агробізнесу, беручи участь в національному Дні дівчат у технологіях. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/corteva-agriscience-zaluchaє-molod-do-agrobiznesu-beruci-ucast-v-nacionalnomu-dni-divcat-u-tehnologiah>

(дата звернення 16.03.2021).

12. Чуб О.В. Цифрова зайнятість: виклики та можливості для молоді. Сфера зайнятості і доходів в умовах цифрової економіки: механізми регулювання, виклики та доміанти розвитку: зб. тез доп. учасників Міжнар. наук.-практ. конф., 23—24 жовт. 2019. С. 195—197.

13. Жигалкевич Ж.М. Діджиталізація як основний фактор розвитку бізнес-структур. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/99.pdf (дата звернення 21.03.2021).

14. Король С. Діджиталізація економіки як фактор професійного розвитку. *Modern Economics*. Випуск № 18, 2019 р. С.67-73. URL: <http://217.77.213.157:8080/jspui/bitstream/123456789/6619/1/korol.pdf> (дата звернення 13.03.2021)

15. Демчишак Н.Б., Дубик Г.Ю. Розвиток експорту цифрових технологій в умовах формування єдиного цифрового простору Європейського Союзу. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=4654&i=10>. (дата звернення 18.03.2021).

16. Azmuk N. Factors of formation and development of innovative forms of human capital. *Ukraine: Aspects of Work*, no. 3, pp. 47–51.

17. Плікус І.Й. Розвиток професії «бухгалтер» в умовах цифрової адженди: емпіричні дослідження щодо майбутнього професії. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. Випуск 29. 2019. С.589-584.

18. Кузьо Н. Підбір персоналу: скільки коштують помилки? URL: <http://agro-business.com.ua/agro/kermo-kerivnyka/item/17079-pidbir-personalu-skilki-koshtuyut-pomilki.html> (дата звернення 17.03.2021).

19. Forbes оприлюднив результати українських топ-менеджерів в агросекторі. URL: <https://agrorobota.com.ua/news/forbes-opriludniv-zarplati-ukrainskih-top-menedzeriv-u-agrosetori-988> (дата звернення 20.03.2021).

20. Офіційний сайт ДССУ. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 10.03.2021).

21. Підсумки року: як пройшов 2019-й для аграрної сфери. URL: <https://agroportal.ua/ua/views/blogs/itogi-goda-kak-proshel-2019i-dlya-agrarnoi-sfery/#> (дата звернення 20.03.2021).

22. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020). Концептуальні засади. URL: <https://uccs.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf> (дата звернення 27.02.2021).

23. . Пищуліна О. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. Центр Разумкова. Київ. 2020. 274 с.

24. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA> (дата звернення 23.03.2021).

25. Офіційний сайт Державного центра зайнятості. URL: <https://www.dcz.gov.ua/storinka/publikaciyi-0> (дата звернення 22.03.2021).

26. На обліку у службі зайнятості найбільше трактористів, агрономів та тваринників. URL: <https://agropolit.com/news/16374-na-obliku-u-službi-zaynyatosti-naybilshe-traktoristiv-agronomiv-ta-tvarinnikiv>. (дата звернення 19.03.2021).

27. Ханс Георг Хассенпфлюг. Цифрові технології у сільському господарстві: на виробництві, у навчальному класі та у лекційній залі. URL: <http://agrarausbildung-ukraine.net/?p=1431&lang=uk> (дата звернення 17.03.2021).

28. Економічне відродження через індустріальний розвиток України / Власюк В., Максюта А. та ін. Харків. «Повноколір». 2020. 432.с.

29. Прожогіна К. Ми поділяємо з людьми відповідальність за їх емоційний стан і рівень їхнього щастя. URL: <https://agrorobota.com.ua/news/ksenia-prozogina-mi-podilaemo-z-ludmi-vidpovidalnist-za-ih-emocijnij-stan-i-riven-ihnogo-sasta-127> (дата звернення 16.03.2021).

РОЗДІЛ 4
СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ЕЛЕМЕНТ ПРОЦЕСУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНО-ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

УДК 338

Маркович Ірина

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м.Тернопіль, Україна

Бажанова Наталія

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м.Тернопіль, Україна

Паляниця Віктор

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри управління інноваційною діяльністю та сферою послуг
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Iryna Markovych

PhD (Economics), Docent
Associate Professor of Economics and Finance Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Nataliia Bazhanova

PhD (Economics), Docent
Associate Professor of Economics and Finance Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Viktor Palianytsia

PhD (Economics), Docent
Associate Professor of Innovation Activity and Services Management
Ternopil Ivan Puluj National Technical University Ternopil, Ukraine

**СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИЙ
БІЗНЕС**

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AND SOCIAL RESPONSIBLE BUSINESS

В часи складних конкурентних тисків, які сьогодні притаманні практично усім ринкам і пов'язані із відкритістю економік, спрощенням доступу суб'єктів господарювання до ресурсів, змінам в організації бізнес-процесів, надзвичайно важливим елементом брендингу компаній стала соціальна відповідальність.

Соціально відповідальним бізнес може вважатися лише тоді, коли поряд із підприємницькою ціллю отримання прибутку існують і значні соціальні функції, які він реалізовує.

Доволі часто можна зустріти дещо сплутані дефініції соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу. Не зважаючи на фонетичну спорідненість, це є різні поняття.

Метою дослідження є внесення чіткості у визначення понять «соціальне підприємництво» та «соціально відповідальний бізнес» та аналіз цих явищ у світовій економіці.

Відповідно до положень Господарського кодексу України, підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [1].

Проте, не лише прибуток може бути єдиним основним орієнтиром діяльності організації.

Головна місія соціального підприємства полягає у досягненні соціального результату, що не обов'язково поєднується із неможливістю одержання прибутку. Тобто, в основі його діяльності все таки закладено прибуткову діяльність, але чітко ідентифікується цільова спрямованість витрачання отриманого прибутку – соціально важливі проекти. Звичайно, соціальне підприємством може функціонувати і як неприбуткова організація.

Цікавим є наступне визначення [2]: “Соціальний бізнес працює як звичайний бізнес і має подібний дизайн, але головне призначення - служити суспільству. Крім того, соціальний бізнес самоокупний і окупає інвестиції своїх власників”

Можна наступним чином підходити до розуміння суті практики соціального підприємництва [3]:

- соціальне підприємництво як спосіб соціальної підтримки певних груп населення;
- соціальне підприємництво як механізм сприяння економічному розвитку, підтримки підприємництва;
- соціальне підприємництво як альтернативний державному механізм вирішення соціальних проблем; – соціальне підприємництво як соціально орієнтований бізнес.

Існують і інші підходи до розуміння мети соціального підприємництва, наприклад, наступне: «Мета соціального підприємництва – не отримання прибутку, а виробництво продукту або послуги, призначеної для вирішення суспільної проблеми [4].

На наш погляд, оскільки мова йде про підприємництво, отримання прибутку все ж таки залишається ціллю функціонування, проте спрямованість його використання є чіткою – часткове або повне вирішення соціальних проблем або отримання соціально значущих позитивних ефектів діяльності. Можна говорити про «зсув» місії функціонування підприємства із економічної орієнтації до соціальної.

За даними дослідників, на даний час в країні існують та застосовуються три основні форми соціального підприємництва [5] :

- некомерційні організації, що займаються підприємництвом у сфері своєї основної діяльності;
- некомерційні організації, які відкривають власні підприємства, частина доходів яких йде на фінансування їх соціальних програм;
- підприємства для людей з обмеженими можливостями: компанія звільняється від сплати податку на прибуток, якщо понад 50 % її співробітників – громадяни з обмеженими можливостями.

Очевидно, що соціальні підприємства суттєво відрізняються від благодійних організацій, у яких бізнес-складова механізму функціонування може бути присутня лише в частині розподілу отриманих фінансових ресурсів, але не в частині їх формування.

Ще однією ознакою, яка демонструє відмінність соціальних підприємств від благодійних, є фіскальне обтяження. Соціальні підприємства не лише сплачують податки у тому ж обсязі, що і підприємства без соціального «забарвлення», але й витрачають їх часто на ті напрямки, за якими спостерігаються або «провали ринку» або «провали держави».

Під соціально відповідальним бізнесом можна розуміти таку концепцію, відповідно до якої підприємство добровільно спрямовує частину своєї активності в напрямку покращення суспільства чи збереження або покращення стану навколишнього середовища, якості життя окремих соціальних груп або стану їх взаємодій. Соціальна відповідальність

бізнесу може проявлятися не тільки щодо зовнішніх для підприємства зацікавлених сторін, а й щодо власних працівників, які є частиною соціуму.

Європейський Союз, намагаючись запропонувати основу для компаній, які бажають інвестувати у сталий розвиток, опублікував у 2001 р. Зелену книгу про соціальну відповідальність підприємств [6], в якій корпоративна соціальна відповідальність визначається як: "Добровільна інтеграція соціальних та екологічних проблем компаній у їх ділову діяльність та їхні відносини із зацікавленими сторонами. Бути соціально відповідальним означає не лише повністю виконувати відповідні законодавчі зобов'язання, але й виходити за рамки та інвестувати більше в людський капітал, навколишнє середовище та відносини із зацікавленими сторонами ».

Класичне визначення корпоративної соціальної відповідальності наводить Ф. Котлер: «Корпоративна соціальна відповідальність – це вільний вибір компанії на користь зобов'язання підвищувати добробут суспільства, реалізуючи відповідні підходи до ведення бізнесу і виділяючи корпоративні ресурси» [7].

Звичайно, соціальна відповідальність не заперечує отримання прибутку, а лише доповнює основну діяльність підприємства із діяльністю, яка приносить користь суспільству. Ключовим є те, що це не окремий напрям діяльності, а філософія бізнесу.

Узагалі, принципи соціальної відповідальності бізнесу (корпоративної соціальної відповідальності) намагаються впроваджувати в свою діяльність багато вітчизняних та закордонних підприємств, проте, доволі часто вони знаходять своє відображення лише епізодично у окремих проектах, і не становлять собою загальної концепції роботи.

Соціальна відповідальність бізнесу може бути охарактеризована за 6 групами категорій (Табл.1).

Таблиця 1

Групи категорій характеристик соціальної відповідальності бізнесу та особливості їх прояву

Група категорій характеристик соціальної відповідальності бізнесу	Особливості прояву
Навколишнє середовище	Дана сфера включає екологічні аспекти виробництва, що охоплюють контроль забруднення при проведенні ділових операцій, запобігання або усунення шкоди навколишньому середовищу, що виникає в результаті перероблення та збереження природних ресурсів.
Енергія	Ця сфера охоплює збереження енергії при веденні бізнесу і підвищення енергоефективності продукції компанії.
Сумлінна ділова практика	Дана сфера стосується відносин компанії зі спеціальними групами інтересів, зокрема це стосується зайнятості та поліпшення становища меншин, жінок, представників груп з обмеженими можливостями, а також співпраця з правозахисними організаціями.
Людський ресурс	Ця сфера стосується впливу організаційної діяльності на людей, які складають людські ресурси організації. Ці заходи охоплюють практику найму, навчальні програми, рівень заробітної плати, плани додаткових пільг і бонусів, політику просування, безпеку роботи, стабільність робочої сили, а також порядок звільнень.
Участь спільноти	Ця сфера включає громадські заходи, пов'язані зі здоров'ям, освітою і мистецтвом, а також іншими заходами, які допомагають розкрити потенціал працівників.
Продукт	Дана сфера стосується якісних аспектів продуктів, наприклад, їх корисності, довговічності, безпеки та зручності обслуговування, а також їх впливу на забруднення. Крім того, це включає в себе задоволеність клієнтів, правдивість в рекламі, повноту і чіткість маркування, а також відповідність праву інтелектуальної власності.

Джерело: сформовано за [8]

Соціально відповідальний бізнес може функціонувати відповідно до умов багаторівневості, тобто перебувати на різних щаблях ієрархії етапів реалізації соціальних функцій (рис.1).



Рис. 1. Ієрархія етапів реалізації соціальних функцій підприємствами
Джерело: сформовано самостійно

Найпростіший базовим рівнем, на якому підприємство може почати реалізовувати свої функції – це своєчасна сплата податкових зобов’язань у повному розмірі, нарахування та виплата заробітної плати та повне дотримання законодавства. Звичайно, за таких умов кожне підприємство можна вважати «мінімально» соціально відповідальним, проте, це не є свідченням повної корпоративної соціальної відповідальності.

Наступним щаблем, перебування на якому демонструє більш повне включення соціальної компоненти в організацію та функціонування компанії є ведення доброчинної діяльності. Це може бути як активна участь в організації та проведенні доброчинних акцій чи заходів, так і фінансування окремих її елементів. Сучасні підприємства, фінансові установи все частіше ініціюють доброчинні акції або приймають участь у них. Важливим є регулярність або й навіть системність такої участі. Саме за таких умов можна вважати, що підприємство підвищує рівень своєї соціальної відповідальності.

На жаль, багато компаній зупиняються на цьому щаблі та не переходять на наступний рівень – підвищення рівня ефективності бізнес-процесів компанії із врахуванням соціальної орієнтації, тобто закладення у більшість бізнес-процесів соціальної вагомості та пріоритетності. Безумовно, це є складним та подекуди витратним процесом, але він підвищує вартість компанії на ринку, створює передумови для формування більш стійкої лояльності партнерів чи клієнтів підприємства, переносить його, зрештою, у соціально відповідальну «систему координат».

Найвищим рівнем корпоративної соціальної відповідальності є розробка та реалізація відповідної стратегії, в основі якої є підприємницька та соціальна складова на паритетних пріоритетах. Формування та реалізація такої стратегії є складним завданням, адже вона повинна бути комплексною, охоплювати всі напрямки діяльності, не містити взаємосуперечливих цілей і поряд з тим збалансовувати інтереси усіх зацікавлених в діяльності сторін.

Численні дослідження вказують на існування досить суттєвого зв’язку між рівнем соціальної відповідальності підприємства та його фінансовими показниками.

Наприклад, цікавим є дослідження [9], результатом якого стало доведення існування кореляційного зв'язку між показниками соціально відповідальної активності та зростанням доходів від роздрібних продажів у Великобританії. Дослідження проводилося за даними двох компаній («Marks and Spence» та «Tesco»).

Особливої актуальності набувають принципи корпоративної соціальної відповідальності в період пандемії COVID-19, адже звичні принципи управління та ведення діяльності суттєво змінилися.

Багато світових компаній періодично публікують свої звіти, у яких повністю описуються процеси та результати роботи в напрямку підвищення рівня корпоративної соціальної відповідальності.

Наприклад, у звіті компанії «Ernst & Young» [10], яка є світовим лідером у сфері страхування, оподаткування та консультаційних послуг, зазначено наступне: «Хоча було ясно, що попереду важкі часи, ситуація також відкрила нам можливості. А саме можливість підтримувати суспільство найкращим чином у ці важкі часи. Багато колег об'єднали зусилля, щоб зіграти свою роль. Наприклад, протягом останніх кількох місяців ми підтримали 87 (соціальних) підприємців консультаціями з різних актуальних питань.»

Також описується внесок компанії у збереження навколишнього середовища: «Цього року, наприклад, ми додали 373 електромобілі та 99 зарядних станцій. Крім того, ми постійно шукаємо альтернативи авіаперевезенням, наприклад, модернізуючи наші засоби цифрового спілкування. Світлодіодне освітлення, датчики руху, енергоаудити та ефективне використання простору роблять наші офісні приміщення більш енергоефективними».

Компанія «Хегох» у своїх звітах вертає увагу на замкнутому циклі виробництва, створенні сприятливого середовища для власних працівників, піклування про стан їхнього здоров'я, збереження навколишнього середовища та відповідності принципам циркулярної економіки, що є елементами соціальної відповідальності бізнесу [11].

Стандарти «Хегох»:

- вживати відповідних заходів для захисту навколишнього середовища та здоров'я та безпеки наших працівників, клієнтів, постачальників від неприйнятної ризику;
- вживати належних заходів для запобігання травматизму та захворювань на виробництві та забезпечувати працівників безпечним та здоровим робочим середовищем;
- оцінювати вплив на довкілля, здоров'я та безпеку перед початком нової діяльності або проєкту;
- розуміти вплив на навколишнє середовище, здоров'я та безпеку при розробці та придбанні продуктів та послуг;
- усунути неприйнятні ризики від об'єктів, продуктів, послуг та процесів;
- прагнути до постійного вдосконалення нашої системи екологічного управління та збереження природних ресурсів, усунення токсичних та небезпечних матеріалів, запобігання забрудненню, відновлення, повторне використання та переробка;
- вирішувати питання зміни клімату, зменшуючи вуглецевий слід наших операцій, продуктів та послуг;
- вимагати від постачальників дотримання чинних законів, правил, положень та стандартів Хегох щодо навколишнього середовища, охорони праці та безпеки.

Надзвичайно цікавим є звіт компанії «Microsoft» [12], у якому говориться про наступні пріоритети компанії:

1. Підтримка інклюзивних економічних можливостей
2. Захист основних прав
3. Прихильність до стійкого майбутнього
4. Формування довіри

Отже, соціальне підприємництво та соціально відповідальний бізнес є тими ознаками сучасного прогресивного економічного суспільства, яке змістило акценти пріоритетності завдань функціонування підприємств із повністю економічних до соціальних.

Перелік використаних джерел:

1. Господарський Кодекс України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Yunus, M., Moingeon, B., Lehmann-Ortega, L. Building social business models: Lessons from the Grameen experience. Long Range Plan. 2010, 43, 308–325
3. Mair J. Marty I. Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. Journal of World Business. – 2006. – № 41. – P. 36-44.
4. Шаульська Л.В., Кабаченко Г.С. Розвиток соціального підприємництва як напрям державного регулювання ринку праці. Економіка і організація управління, № 2 (22), 2016, с.300-310
5. Горішна Н.М. Феномен соціального підприємництва: сутність і критерії науковий вісник ужгородського університету. серія: «педагогіка. соціальна робота». – 2016. – випуск 2 (39). URL: file:///users/macbook/desktop/nvuuped_2016_2_16.pdf
6. Green Paper on Corporate Social Responsibility. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/DOC_01_9
7. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі ; Пер. з англ. С. Яринич. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.
8. Паладієва Я. Соціальна відповідальність бізнесу: що це означає та чому важливо. URL: <https://mbusinesspartner.com.ua/sotsialna-vidpovidalnist-bisnesu>
9. Frank Nyame-Asiamah, Sughra Ghulam, (2019) "The relationship between CSR activity and sales growth in the UK retailing sector", Social Responsibility Journal. URL: <https://doi.org/10.1108/SRJ-09-2018-0245>
10. Corporate Responsibility Report 2019-2020, 2020 Ernst & Young Netherland LLP. URL: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/nl_nl/topics/corporate-responsibility/cr-reports/2019-2020/ey-corporate-responsibility-report-2019-2020-en-v1.pdf
11. 2020 Corporate Social Responsibility Report 2020 Xerox. URL: <https://www.xerox.com/en-us/about/corporate-social-responsibility>
12. Reimagining a better future together 2020 Microsoft Corporate Social Responsibility Report . URL:<https://query.prod.cms.rt.microsoft.com/cms/api/am/binary/RE4JaGo>

Химич Ірина

кандидат економічних наук
доцент кафедри управління інноваційною діяльністю та сферою послуг
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Тимошик Наталія

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Iryna Khymych

PhD (Economics)

Associate Professor of Innovation Activity and Services Management Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Nataliia Tymoshyk

PhD (Economics), Docent

Associate Professor of Economics and Finance Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ВИД ДІЯЛЬНОСТІ

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS AN INNOVATIVE ACTIVITY

Феномен соціально-підприємницького спрямування, що поступово перетрансформувався у такий вид діяльності як «соціальне підприємництво», має власну передісторію формування та розвитку, яка розпочалася ще з XVII ст. Якщо ж мова йде про сучасне соціальне підприємництво (СП), то даний напрямок розпочав своє становлення починаючи з 1980 року, коли почалися глобальні зміни в самій підприємницько-організаційній сфері та соціальному житті загалом. Головними «першозасновниками» в сфері соціального підприємництва виступили США, Велика Британія, Словенія, Італія, Індія, Бангладеш, країни Скандинавії, країни Африки, Малайзія та Республіка Корея.

Варто виокремити основні умови, що посприяли формуванню та розвитку соціального підприємництва:

- 1) стрімкий розвиток неприбуткових організацій, що відбувся протягом XX ст.;
- 2) здійснення «всесвітньої мобілізації» як наслідку глобалізації загалом;
- 3) «соціальна революція», виникненню якої посприяло покращення загального добробуту населення на основі розвитку науки, освіти, техніки;
- 4) розвиток якісно нових засобів та способів зв'язку;
- 5) поява різноманітних інформаційних продуктів.

Потрібно зауважити, що одним із перших, соціальним підприємцем було визнано лауреата Нобелівської премії миру Махаммада Юнуса [5], який будучи банкіром та економістом за освітою, заснував Grammen Bank (1983 р.), що представляє собою мікрофінансову організацію та банк розвитку суспільства, адже, надає невеликі суми кредитів (мікрокредити) саме бідним людям, не вимагаючи натомість ніяких гарантій. Також, доцільно відмітити, що основною відмінною від інших банків, рисою Grammen Bank є те, що його кредитна програма передбачає, що значну частку кредиторів складають саме жінки.

Махаммад Юнус визначав соціальний бізнес [5] як такий вид бізнесу, основною метою якого являється вирішення наявних соціальних, економічних та екологічних проблем, що впливають на людство в цілому (голод, хвороби, безпритульність, забруднення, незнання тощо).

Але, все ж не зважаючи на стрімкий розвиток сфери соціального підприємництва, на даний час існує основна проблема, що стосується саме чіткості трактування сутності його поняття як в комплексі, так і в розрізі. Адже, саме по собі соціальне підприємництво є кардинально іншим видом діяльності по відношенню до звичайного традиційно сформованого підприємництва. По-перше, соціальне підприємництво в сучасному світі бізнесу повинне опиратися на альтруїзм власної діяльності. По-друге, покликане сприяти реалізації саме громадських потреб та забезпеченню отримання їхніх соціально-орієнтованих вигод.

Проте, наявність розбіжностей, що існують у визначенні поняття «соціальний бізнес» на рівні національного законодавства країн Європи не стали суттєвою перешкодою для формування статистики щодо масштабів розвитку цього нового соціально-економічного явища.

Дані свідчать, що в Європі, в загальному, працює більше двох мільйонів різновидів соціальних підприємств, на яких задіяно близько одинадцяти мільйонів працівників, тобто 6 % від всіх працюючих у регіоні, що, у свою чергу, складає 10 % від всього європейського бізнесу.

Головним лідером європейського регіону щодо розвитку соціального підприємництва вважається саме Велика Британія, адже, тут налічується близько 70 тис. різновидів соціальних підприємств, що надають робочі місця майже мільйону британців. Крім цього, їхній сумарний внесок у власну економіку країни складає понад 24 млрд. фунтів стерлінгів.

Згідно даних за 2019 рік, 68 % соціальних підприємств підтримують людей саме із уразливих груп; 44 % – працевлаштовують людей із уразливих груп; 28 % працюють саме у найбільш депресивних районах країни тощо.

За статистичними даними відомо, що у Польщі за 2019 рік налічувалося 29535 різновидів соціальних підприємств, на яких працювало 428,7 тис. осіб. Натомість, у Сербії, за даними 2015 року, на соціальних підприємствах працювало 4273 працівників, тобто 0,25 % від загальної кількості працівників у країні [2].

На основі результатів, зазначених у звіті Європейської комісії «Соціальні підприємства та їхні екосистеми в Європі» [4], на рис. 1 представлено, в яких саме країнах наявна найбільша частка щодо внеску від соціального бізнесу за 2020 рік.

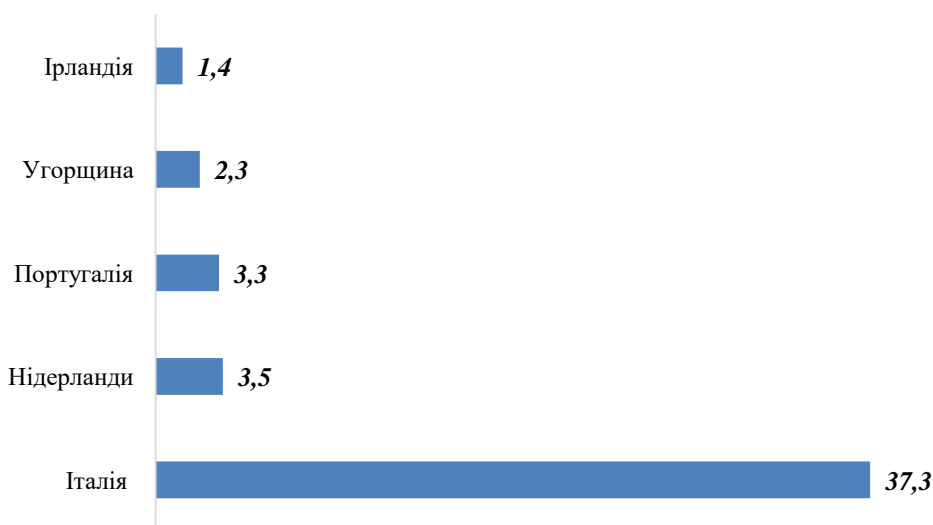


Рис. 1. Внески від соціального бізнесу за 2020 рік, млрд. євро

Помітно, що найбільший розмір внеску від діяльності соціального бізнесу за 2020 рік належить Італії та складає 37,3 млрд. євро. Також, потрібно відмітити і про внесок Естонії протягом 2020 року, який дорівнював 52,4 млн. євро.

Отже, можна зазначити, що успішність соціального бізнесу не виникає сама по собі, а формується в ефективному поєднанні, вибраних для реалізації, певних соціальних напрямів із фінансовими можливостями, що в кінцевому підсумку трансформується в якісну адаптаційну ділову практику на майбутнє на основі побудови певної моделі соціального бізнесу.

Модель соціального бізнесу для підтримки та забезпеченості власної ефективності та дієвості повинна включати:

- 1) різноманітні заохочення для акціонерів, які є орієнтованими на соціальний вплив, та які повністю підтримують такого роду бізнес-діяльність;
- 2) встановлення ділових партнерських відносин, що забезпечить додаткові ресурси для здійснення та розвитку соціального бізнесу;
- 3) використання досвіду як методу забезпеченості гнучкої адаптації соціального бізнесу в швидкозмінних зовнішньо-економічних умовах ведення діяльності;
- 4) забезпеченість партнерських відносин з різноманітними необхідними компаніями, фірмами, державними установами, організаціями громадянського суспільства тощо.

Крім цього, соціальне підприємництво виникає на основі поєднання, з одного боку, поняття соціальної діяльності, головною метою якої виступає сприяння ефективній реалізації певного комплексу різноманітних позитивних змін для суспільства в цілому, а з іншої – поняття бізнесу, що включає в собі, в більшості, комерційну мету – отримання максимально-можливого прибутку. Загальна сутність поняття соціального підприємництва [1], як основного способу його утворення, відображена схематично на рис. 2.

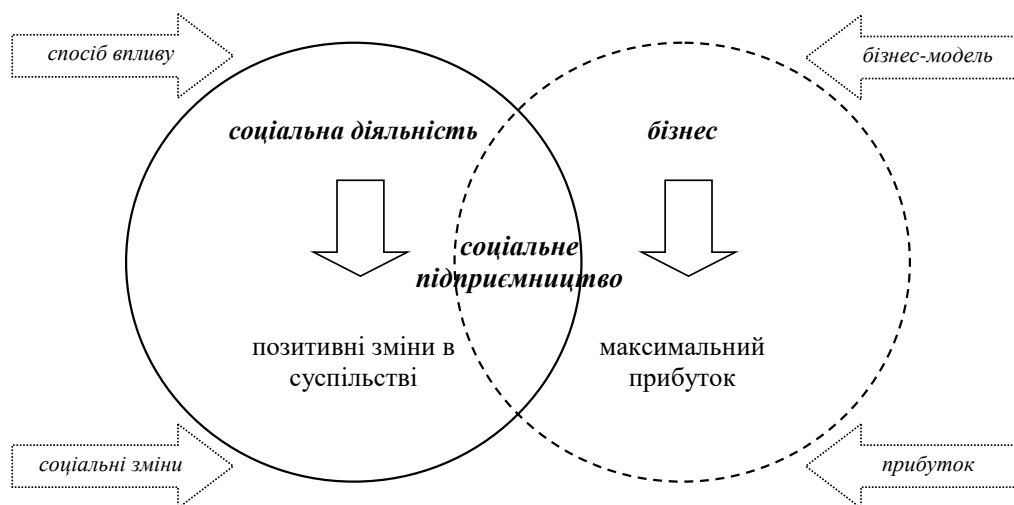


Рис. 2. Сутність соціального підприємництва

Отже, з врахуванням цього, основна мета соціального підприємництва полягатиме у взаємопоєднанні та ефективній реалізації як мети соціальної діяльності, так і мети бізнесу, в комплексі. На успішність реалізації соціального підприємництва найбільший вплив мають наступні чинники [1], а саме:

- 1) забезпечення можливостей щодо здатності отримання прибутку;
- 2) сприяння ефективному генеруванню якісних та кількісних різноманітних позитивних змін;
- 3) забезпеченість вміння тримати баланс за будь-яких бізнес-умов;
- 4) вміння гнучко адаптуватися до економічних та соціально-економічних змін;
- 5) сприяння збільшенню щодо отримання прибутків та вміння забезпечувати розширення та збільшення, на основі цього, власного соціального впливу.

Взагалі, поняття соціального підприємства являється комплексним та багатограним. Основні характерні риси поняття «соціальне підприємство» [1] подані на рис. 3.

В свою чергу, соціальним підприємцем повинна виступати така особа, яка не тільки прагне до соціальних змін, а й здатна їх в повній мірі реалізовувати, та яка повинна намагатися розв'язувати наявні «старі» соціальні проблеми за допомогою якісно «нових» підприємницьких способів, наприклад, на основі різноманітних інноваційних підходів до бізнесу в цілому. Це особа, яка зможе ефективно керувати соціальним підприємством, з врахуванням здатності швидко зреагувати на всі наявні суспільно-орієнтовні найважливіші ситуації та проблеми, а також зуміє швидко, якісно та ефективно приймати та реалізовувати рішення з врахуванням наявних та існуючих ризиків, тобто, іншими словами зуміє створити всемасштабні позитивні соціальні зміни тощо.

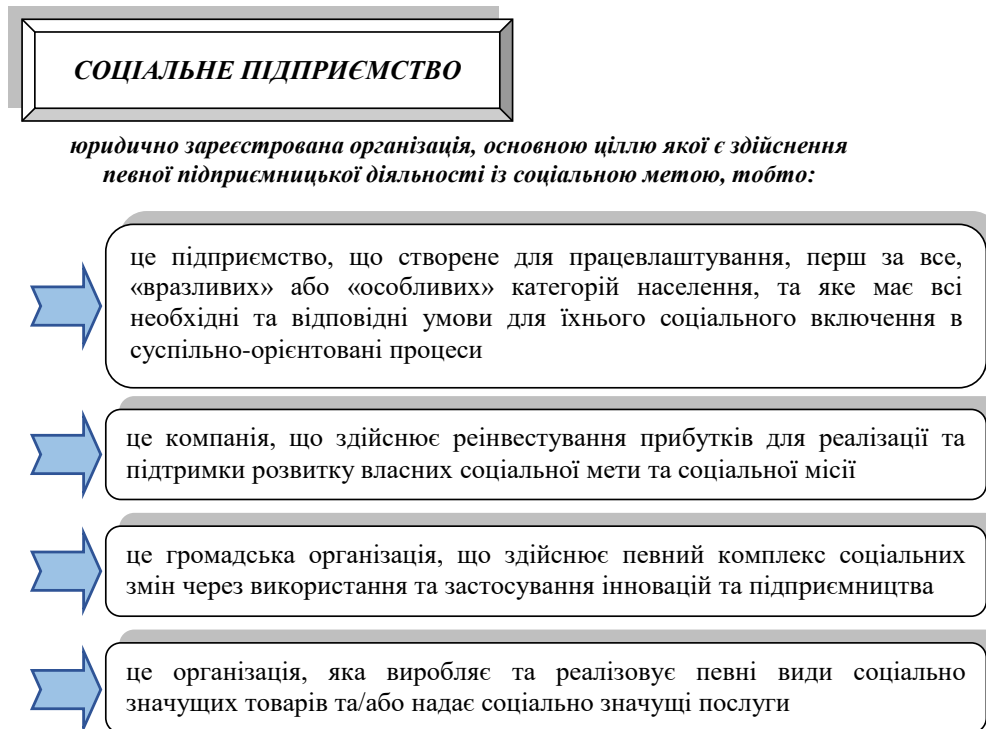


Рис. 3. Характеристика поняття «соціальне підприємство»

Отже, соціальне підприємство виступає певного роду діяльністю таких підприємств або організацій, головна мета функціонування яких полягає в отриманні прибутку та спрямуванні його на виконання соціально-орієнтованої місії в контексті вирішення наявних або виявлених суспільних проблем, або ж це такі підприємства та організації, які працюють у сферах неприбуткової діяльності, що спрямовані на досягнення певного соціально-орієнтованого ефекту [2].

Крім самого соціального бізнесу існують також і дещо схожі до нього види підприємництва. Порівняльна характеристика видів бізнесу [2] дещо схожих до соціального підприємництва представлено на рис. 4.

Отож видно, що соціальному підприємству притаманні такі ж самі критерії, що і традиційному варіанту підприємництва, зокрема – це [1]: фінансова самостійність; ініціативність; інноваційність; масштабність; ризиковий характер.

Та поряд із цим, соціальне підприємство має і ряд специфічних, притаманних тільки йому, характерних рис, а саме: пріоритетність соціальної мети; реінвестування прибутку в соціальний розвиток; відкритість та прозорість власної діяльності; публічна звітність.

Потрібно відмітити, що в Україні на даний час не існує чітко визначено такої організаційно-правової форми як «соціальне підприємство». Тому, соціальний підприємець повинен самостійно обрати найоптимальнішу для себе форму діяльності. Взагалі,

найпоширенішими є такі організаційно-правові форми для започаткування соціального підприємства як: громадські організації, благодійні організації, ТОВ, ФОП або їх комбіновані поєднання. Також, існують і інші організаційні форми, це: приватні підприємства; кооперативи; релігійні організації; підприємства, що засновані різними громадськими організаціями осіб з інвалідністю; відкриті акціонерні товариства тощо.

Найважливішим завданням щодо створення соціального підприємства виступає правильне обрання саме форми його реєстрації, адже, від цього залежатиме оподаткування, розподіл різних наявних ризиків, також відповідальність засновників тощо.

Критерії	Соціальне підприємство	Благодійна організація	Традиційний бізнес
Мета діяльності	Вирішення соціальних проблем	Забезпечення підтримки та допомоги незахищеним верствам населення	Отримання прибутку
Джерела фінансування	Кошти учасників СП, прибуток від власної діяльності, гранти мікро-кредитування	Гранти від міжнародних фондів та організацій, пожертвування	Не залежить від зовнішніх джерел фінансування
Розподіл та використання прибутку	Прибуток реінвестується або фінансується у певні соціальні проекти	Не отримує прибуток	Прибуток розподіляється між засновниками, інвесторами, акціонерами

Рис. 4. Порівняльна характеристика різновидів бізнесу

Взагалі, самі соціальні підприємства не є обмеженими щодо вибору організаційної форми діяльності, з точки зору їх як суб'єктів підприємницької діяльності.

Проте, проведені дослідження щодо соціальних підприємств в Україні у розрізі їх організаційно-правової форми, свідчать про наступне:

- 1) соціальні підприємства (СП) як фізичні особи-підприємці (ФОП) складають 26 %;
- 2) СП як приватні підприємства становлять 16 %;
- 3) СП як громадські організації – 14 %.
- 4) СП як товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) – 13 %;
- 5) СП як сільськогосподарський кооператив – 10 %;
- 6) інші організаційно-правові форми – 21 %.

В більшості, вибір організаційно-правової форми для соціального підприємства відбувається, враховуючи оптимальність його бізнес-моделі, а також існуючої системи оподаткування. Тому, більша частина соціальних підприємств здійснюють свою діяльність у формі ФОП, що дозволяє значно полегшити загальне адміністрування як бізнесу, так і звітності та оподаткування загалом.

Слід зауважити, що близько 82 % всіх соціальних підприємців, зареєстрованих як ФОП, співпрацюють за прямими договорами або меморандумами про співпрацю, або ж певним способом пов'язані у своїй фінансово-економічній діяльності із певного роду неприбутковими громадськими організаціями, що здійснюють реалізацію соціальних проектів.

Тому, можна зробити висновок, що близько 56 % соціальних підприємств в країні створені як інститути громадянського суспільства, які або працюють в їхньому складі та тісно взаємодіють, або пов'язані з ними. Даний стан їхнього функціонування створює взаємовигідні умови для співпраці між громадськими організаціями та соціальними підприємствами.

Перші з них мають можливості щодо покращення власної фінансово-економічної стійкості та стабільності, адже, сприяють меншій залежності від різного роду донорів і грантів, та забезпечують отримання додаткових незалежних джерел для фінансування власних проєктів щодо соціально-орієнтованої діяльності.

Інші, отримують певні податкові пільги, розширюють власні клієнтську та партнерську бази, формують сталий маркетинг для громадських проєктів, залучають кваліфікованих фахівців тощо [2]. Крім цього, соціальне підприємство включає основні складові [1] (рис. 5), що виступають його основою та відображають внутрішню та зовнішню структури його загальної концепції щодо необхідності існування, функціонування та розвитку.

Отже, найпершою складовою соціального підприємства виступає саме виникнення, так званої, соціальної проблеми, до якої відносяться:

- соціально-економічні проблеми, зокрема, – бідність, голод, хвороби;

- екологічні проблеми, що відображаються в загрозах щодо вимирання тварин та рослин, різноманітні види катастроф, а також забруднення навколишнього середовища в цілому.

Головна роль соціального підприємця в даній ситуації повинна відобразитися в умінні одним із найперших зафіксувати наявну проблему та запропонувати декілька альтернативних шляхів щодо її ефективного вирішення.

Також, слід розуміти, що саму по собі новизну вирішення або впровадження нового способу діяльності соціального підприємництва необхідно розглядати у контексті всієї ширини та глибини застосування такого рішення, а також із врахуванням та застосуванням основних положень загальної міжнародної практики тощо.

Варто представити основні наявні переваги [1] від запровадження та здійснення соціального підприємництва:

- 1) вирішення комплексних соціально-значущих проблем як для себе особисто, так і для своїх близьких людей, а також й громади, країни та світу в цілому;

- 2) відновлення та підтримання соціальної справедливості на високому рівні;

- 3) участь у створенні та реалізації ефективних інноваційних продуктів (послуг);

- 4) наявність відчуття лояльності споживачів по відношенню до продукції (послуг), що надаються соціальними підприємствами;

- 5) забезпечення активної участі громади та підтримання діяльності соціального підприємства: на основі волонтерства, надання певних матеріальних речей, надання безповоротних фінансових ресурсів, використання наявних зв'язків та інформації тощо;

- 6) можливості зайняти новий ринковий сегмент із низьким рівнем або взагалі відсутньою конкуренцією;

- 7) наявність комплексу ресурсів, що не залучені традиційним бізнесом (працівники, недооцінені матеріальні та нематеріальні ресурси тощо);

- 8) можливості щодо обрання для соціального підприємства найоптимальнішої організаційно-правової форми як з точки зору бізнес-моделі, так і включаючи особливості щодо оподаткування;

- 9) наявність безкоштовних навчальних курсів та доступ для необхідних наукових матеріалів;

- 10) можливості отримання безкоштовних консультувань та консультацій саме від провідних експертів міжнародних компаній та організацій;

- 11) наявність якісно нових різноманітних фінансових програм щодо підтримання реалізації соціального бізнесу;

- 12) можливості соціальних підприємців працювати разом із міжнародною спільнотою;

- 13) особливості особистої реалізації у соціально важливій справі;

- 14) можливості стати та бути особисто цінним для інших;

- 15) наявність певної емоційної віддачі, а також забезпечення поваги від оточення;

- 16) можливості реалізації своєї експертизи, а також професійних знань (вмін) у власному соціальному бізнесі;

17) можливості формування певної спільноти «змінотворців» та однодумців у своїх містах.

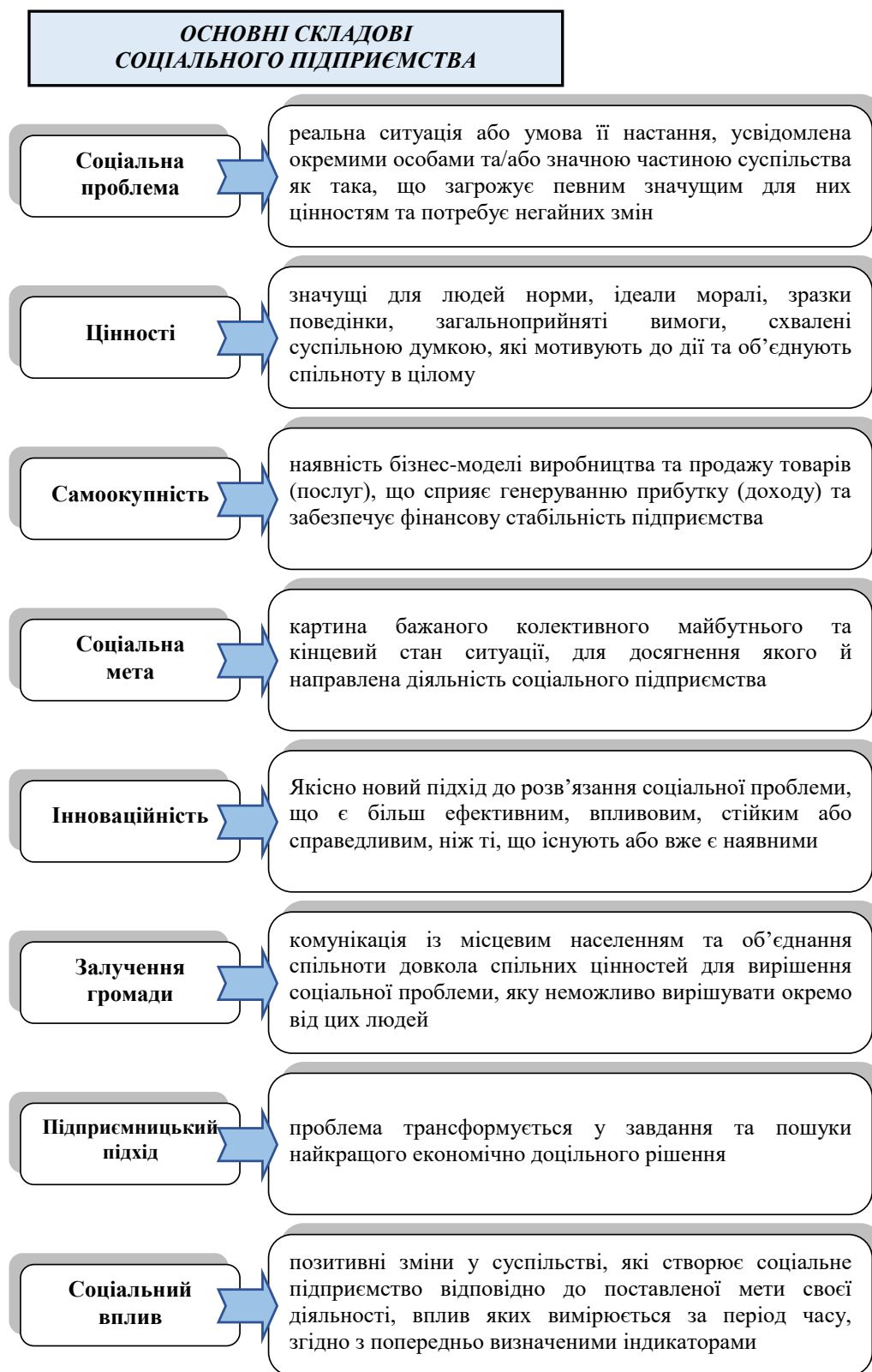


Рис. 5. Основні складові соціального підприємства

Для ефективного здійснення соціального підприємництва, зокрема, успішності реалізації його соціально-орієнтованої мети необхідні певне фінансове підкріплення. Отже, основними джерелами фінансування соціального підприємства [1] виступають такі, як:

1. Кредити, тобто певні кошти та матеріальні цінності, що надаються кредиторами для користування позичальнику на визначений термін, з врахуванням дотримання та виконання певних зазначених умов щодо повернення повної суми разом із визначеним відсотком, а також із врахуванням наявності застави (майна) або поручителя.

2. Власні заощадження, тобто засновник вкладає наявні власні кошти, при чому прибуток такого соціального підприємства скеровується на виконання соціальної мети.

3. Благодійні пожертви, тобто, свого роду певна разова фінансова підтримка від фізичних або юридичних осіб.

4. Краудфандинг, коли сама громада на добровільних засадах об'єднує наявні власні гроші чи ресурси, як правило, через різного роду Інтернет-платформи, для вирішення значущих соціальних проблем, а також зібрання потрібної суми, необхідної для запуску соціального підприємства. В такому випадку, кошти виступають певною безповоротною фінансовою допомогою, а прибуток такого соціального підприємства скеровується на досягнення соціальної мети.

5. Краудінвестинг, тобто відбувається фінансування з числа друзів, родичів, знайомих, а також прихильників таких ідей. Засновник при цьому отримує кошти в, так звану, позику для запуску соціального підприємства. Такий стартовий капітал може бути повернений у повній сумі.

Відмінність між краудінвестингом та краудфандингом полягає у тому, що інвестори можуть отримувати певну частку в такій компанії, а також мають право ухвалювати різноманітні управлінські рішення.

6. Гранти, тобто гроші або ресурси, надані міжнародними донорськими організаціями або бізнес-компаніями для впровадження чітко визначеної стратегії щодо діяльності із соціальним впливом, що відповідає як цілям, так і сфері діяльності грантодавця. Такі кошти є своєрідною безповоротною фінансовою допомогою.

7. Попереднє оплачування замовлення клієнтом, тобто отримання фінансування для запуску такого підприємства від клієнтів, які оплачують наперед послуги та товари.

8. Державне фінансування, тобто соціальне підприємство може використовувати певні механізми щодо соціального замовлення (контрактування), публічних закупівель та продавати свої послуги місту чи області відповідно до Закону України «Про соціальні послуги» № 2671-VIII від 17.01.2019 р. та Постанови КМУ «Деякі питання надання соціальних послуг шляхом соціального замовлення» № 450 від 01.06.2020 р.

9. Соціальне (імпакт) інвестування. Інвестиції повинні бути направлені на реалізацію позитивних змін – соціальних та екологічних, із можливістю їхнього вимірювання. Соціальними інвесторами виступають: приватні інвестори, фонди, бізнес-компанії в межах своєї корпоративної та соціальної відповідальностей. Також, соціальний інвестор може стати співзасновником та мати право голосу в ухваленні рішень щодо соціального впливу. В такому випадку, вкладення повертаються у вигляді або вимірюваних соціальних цінностей, або дивідендів.

Не менш важливим є і те, що в сучасних умовах ведення бізнесу, соціальний підприємець повинен володіти певними знаннями та навичками [1].

До переліку потрібних знань, що необхідні соціальному підприємцю відносяться:

1) наявність певних фахових вузькопрофільних знань щодо сфери обраної проблематики (соціальна робота, психологія, соціальна педагогіка, психотерапія, реабілітація, екологія, медицина тощо);

2) знання основ економіки підприємства;

3) знання операційного та стратегічного планування;

4) знання організаційного менеджменту;

5) знання кризового менеджменту;

- 6) знання формування та управління командою;
- 7) знання маркетингу та продаж;
- 8) знання планування та управління фінансами;
- 9) знання побудови зав'язків із громадськістю (PR);
- 10) знання побудови зав'язків із владою (GR);
- 11) знання щодо оподаткування;
- 12) знання бухгалтерського обліку;
- 13) знання юридичних основ;
- 14) знання основ копірайтингу та дизайну;
- 15) знання проєктного менеджменту;
- 16) знання фандрейзингу;
- 17) знання грант-менеджменту;
- 18) знання щодо вимірювання соціального впливу;
- 19) знання щодо оцінки та моніторингу;
- 20) знання щодо фінансового та нефінансового звітування;
- 21) знання комп'ютерної грамотності.

Це далеко неповний перелік всіх необхідних знань для започаткування ефективно-дієвого соціального підприємства в сучасних умовах розвитку бізнесу. Варто розуміти, що в даний час навчатися, самонавчатися та розвиватися в цілому потрібно постійно та безупинно. Адже, сучасний бізнес-світ розвивається дуже стрімкими темпами, і для того, щоб соціальне підприємництво дійсно приносило позитивний соціально-орієнтований ефект потрібно прикласти багато зусиль, що передусім полягають в отриманих знаннях та власному накопиченому досвіді тощо.

До переліку найнеобхідніших навичок, що потрібні соціальному підприємцю належать:

- 1) навички критичного мислення;
- 2) навички інноваційного мислення;
- 3) навички щодо досягнення високого рівня емпатії;
- 4) навички щодо розуміння емоційного інтелекту;
- 5) навички підприємливості;
- 6) навички винахідливості;
- 7) навички рефлексії;
- 8) навички щодо креативності;
- 9) комунікативні навички;
- 10) навички щодо ініціативності;
- 11) навички медіації;
- 12) навички стресостійкості;
- 13) навички самостійності;
- 14) навички тайм-менеджменту;
- 15) навички лідерства;
- 16) навички щодо вміння працювати в команді;
- 17) навички щодо залучення нових учасників;
- 18) навички щодо подолання наснаження (емпавермент);
- 19) навички асертивності;
- 20) навички публічних виступів;
- 21) навички щодо вміння ухвалювати рішення;
- 22) навички щодо вміння ризикувати;
- 23) навички щодо вміння делегувати;
- 24) навички відповідальності;
- 25) навички щодо вміння долати апатію;
- 26) навички самомотивації;
- 27) навички толерантності до невизначеності;
- 28) навички цілеспрямованості;

29) навички наполегливості.

Представлений перелік навичок, також лише висвітлює деякі з них, що є найнеобхіднішими для організації та управління соціальним підприємством. В сучасному світі бізнесу навички постійно змінюються та додаються, адже, вони виникають з врахуванням постійних змін, що в своїй більшості, необхідні для певних адаптаційних моментів щодо бізнес-процесів та забезпеченості ефективності діяльності в цілому.

Для того, щоб дізнатися як саме буде «працювати» власне створене соціальне підприємство (бізнес), які саме будуть задіяні в його «праці» бізнес-процеси, який саме соціально-орієнтований товар (продукцію, послуги) буде виробляти (надавати) цей бізнес, яку саме соціальну проблему буде розв'язано на основі такого бізнесу, на всі ці та інші запитання зможе дати відповідь, так зване, бізнес-моделювання, метою якого і виступає надання достовірності, наочності, чіткості, ясності та простоти в представленні опису щодо майбутньої діяльності соціального підприємства в комплексі (починаючи від його основної мети, і до отримання його кінцевих результатів від діяльності, з врахуванням правильності вирішення чітко виділеної наявної соціальної проблеми).

Варто розуміти, що саме розроблення концепції щодо соціального підприємства (бізнесу) включає комплексну оцінку наявної соціальної проблеми, виокремленої для її вирішення, а також кінцевий результат, що відобразить соціально-економічну ефективність та, й взагалі, доцільність від здійснення такої діяльності на основі якісної реалізації певних управлінських рішень.

Однією із ефективних методик щодо бізнес-моделювання, що застосовується для оцінки успішності реалізації мети соціального підприємства виступає метод Design Thinking [1], який, в своїй більшості, застосовується при розробці, створенні та реалізації якісно нових видів товарів (продукції, послуг) соціально-орієнтованого спрямування. Суть методу Design Thinking [1] відображено на рис. 6.

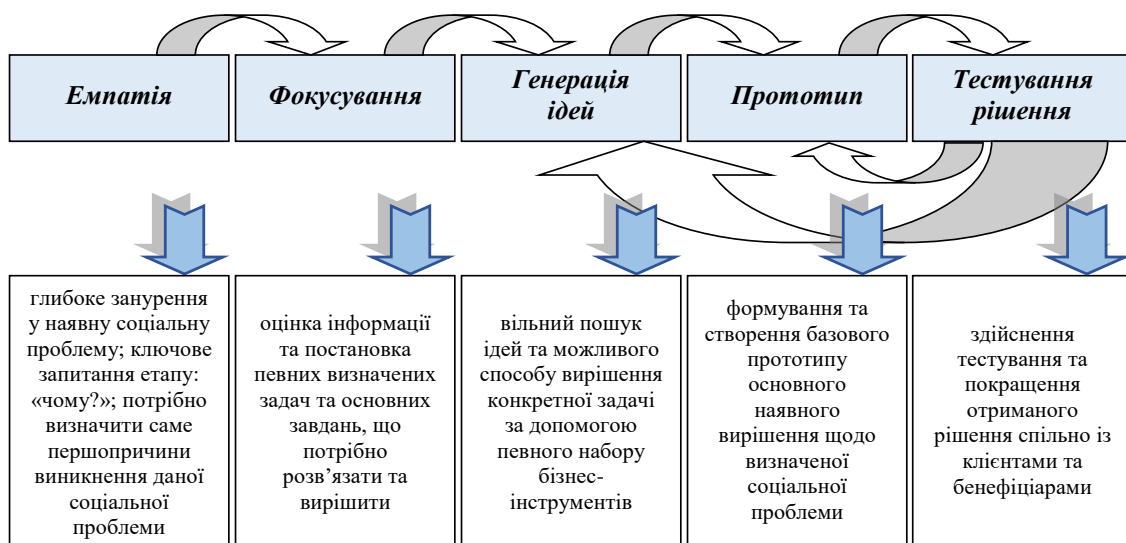


Рис. 6. Метод Design Thinking

Отже, методика Design Thinking виступає одним із способів мислення, що застосовують для генерування певних інноваційних рішень, що повинні відображати орієнтацію на соціально-направлені потреби людини або групи людей. Основною перевагою цього методу є те, що тут реалізуються найнеочікуваніші ідеї, що в підсумку надають найкращі варіанти щодо вирішення та розв'язання наявних соціальних проблем.

Крім самої методики бізнес-моделювання як процесу, існують і бізнес-моделі, що відображають певне логічне описування щодо здійснення процесів та методів, які використовуються бізнес-організаціями для отримання більших прибутків, наприклад, від продажу власних товарів (продукції, послуг) своїм клієнтам (споживачам).

Види класичних бізнес-моделей соціального підприємництва (СП) [1]:

1) класичні бізнес-моделі, що орієнтовані на певний вид своїх клієнтів (рис. 7);

2) класичні бізнес-моделі, що орієнтовані на певний вид оплати від клієнтів (рис. 8).

Взагалі, існує велика різноманітність бізнес-моделей, а також способів впливу, та їхні комбіновані поєднання. Адже, соціальний підприємець повинен зуміти їх вдало поєднувати між собою, щоб це сприяло, з однієї сторони, забезпеченню економічної ефективності, а з іншої – якісному вирішенню наявної соціально-орієнтованої проблеми.

Способами для досягнення соціального впливу виступають певні процеси, методи та методики, що надають бізнес-організаціям різного роду можливості щодо їх стабільного функціонування та, водночас, забезпечують підтримку щодо здійснення максимально-можливого соціального впливу як такого. До таких способів відносяться наступні [1]:

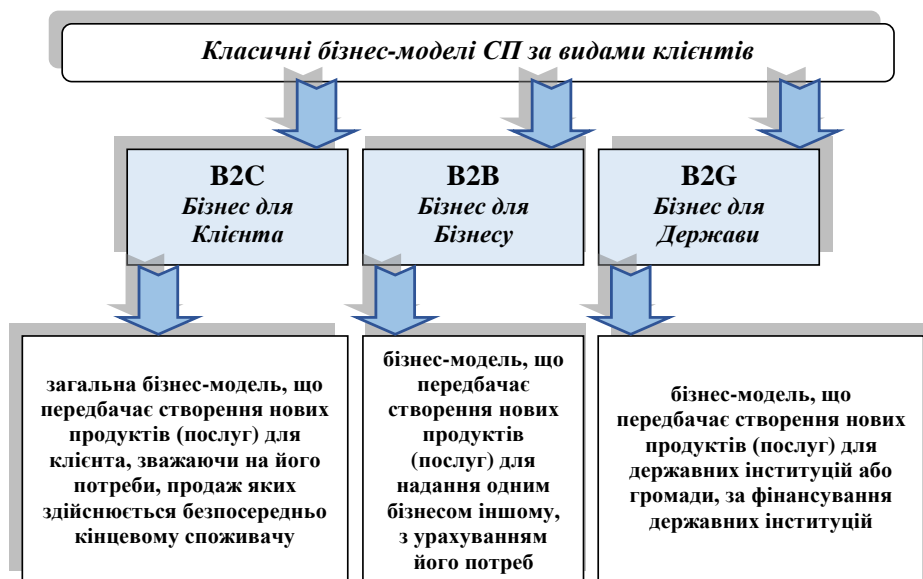


Рис. 7. Класичні бізнес-моделі СП за видами клієнтів

1. «Продукт (послуга) доступу»: тобто продукт, що має вирішити наявну чи то соціальну, чи то екологічну проблеми, сприяє доступності важливих послуг для окремих людей, громад або організацій, які потребують такої допомоги.

2. «Один за один»: коли клієнти купляють продукти і таким чином повністю спонсорують або зменшують їхню вартість для окремих людей, громад або організацій, які потребують такої допомоги.

3. «Відсоток від продуктів (послуг), що виготовляє бізнес-компанія»: тобто, бізнес-організація, яка або безкоштовно на постійній основі, або за зниженою вартістю надає певну частину власної продукції (послуг) окремим людям, громадам чи організаціям, які потребують такої допомоги.

4. «Відсоток від доходу (прибутку)»: коли бізнес-компанії, які виготовляють продукцію або надають послуги, на постійній основі віддають певний відсоток від свого доходу (виручки) для вирішення конкретно-визначеної проблеми.

5. «Ресайклінг (апсайклінг)»: тобто, це послуги, що полягають в переробці вторинної сировини або виготовлення продукції з такого переробленого матеріалу. Дана модель забезпечує повторне використання певних ресурсів, а також сприяє збереженню природних ресурсів та навколишнього середовища в цілому.

6. «Соціальна обізнаність»: тобто, сервіси або продукти, що призначені для збільшення знань щодо обізнаності про соціально-значущі події та явища, шляхом проведення певних постійних соціальних кампаній або соціальної реклами.

7. «Мікрокредит»: метою даної форми фінансування є змога приватних осіб та бізнес-компаній надавати кредити малозабезпеченим позичальникам, які не мають можливості застави, а також кредитної історії, що можна перевірити.

8. «Знижки за виконання певних умов»: така модель винагороджує своїх клієнтів (користувачів) як онлайн-, так і офлайн-майданчиків, а також сприяє заохоченню щодо зміни власної поведінки – здійснювати хороші вчинки для початкових змін свого середовища.

9. «Градація цін»: тобто продукти (послуги), які надають бізнес-компанії за рахунок різної ціни на них, що надає змогу субсидувати тих, хто дійсно цього потребує, через покупки інших клієнтів.

10. «Робочі місця для соціально виключених груп населення»: тобто продукти (послуги), що виробляються (надаються) із можливістю створення нових робочих місць для тих, хто має певні обмеження для здійснення своєї професійної діяльності.

Також, окрім класичних бізнес-моделей соціального підприємництва, є і бізнес-моделі зі стійкими соціальними змінами [1], до яких відносять наступні:

1. Entrepreneur Support Model (модель підтримки підприємців на старті): соціальне підприємство, переважно, – це фінансова, бухгалтерська, консалтингова та юридична компанії, піар-агенції тощо, на постійній основі надають інформаційні, консультативні, фінансові та ресурсні підтримки (допомоги) малому бізнесу, де задіяні особи із вразливих груп населення, а також забезпечують та розширюють їм доступність до ринків. Клієнти тут продають свої товари та оплачують надані послуги самостійно.

2. Market Intermediary Model (модель посередника): соціальне підприємство всіляко сприяє та допомагає дрібним виробникам, які є із вразливих груп населення, по розробленню, виготовленню та реалізації власної продукції (послуг). Спільне підприємство тут може: виступати як посередник на ринку, сприяти налаштуванню таргетованої реклами, надавати власні канали продажу (онлайн-магазини), або ж закуповувати партії товарів та перепродувати їх.

3. Employment Model (модель працевлаштування): соціальне підприємство постійно здійснює та проводить навчання, а також забезпечує працевлаштування людей із вразливих груп населення. Тип бізнесу, при цьому, обирається залежно від наявних можливостей та сильних сторін таких працівників, що формуються на основі оцінки їхніх фізичних, вікових, психічних та медичних обмежень тощо. Дана модель передбачає надання таким працівникам певних послуг із соціальної підтримки, залучення необхідного додаткового спеціалізованого персоналу (соціальні педагоги, психологи тощо), забезпечення та переобладнання робочих місць відповідно до потреб (для незрячих осіб – написи шрифтом Брайля, для осіб в інвалідних візках – безбар'єрний простір тощо), створення та забезпечення сприятливого робочого середовища як для загальної їх адаптації, так і для соціальної інтеграції кожного із працівників.

4. Fee-For-Service Model (модель платних послуг): соціальне підприємство здійснює продажі платних соціальних послуг бенефіціарам, представникам із вразливих груп населення, їхнім родичам, громадам та іншим бізнес-компаніям, які зацікавлені у вирішенні важливих суспільно-орієнтованих проблемах в регіоні тощо.

5. Service Subsidization Model (модель субсидіювання послуг): соціальне підприємство здійснює продажі своїх товарів (послуг) на різних зовнішніх ринках, та спрямовує отримані прибутки на субсидіювання соціальних сервісів для бенефіціарів, які належать до вразливих груп населення.

6. Market Linkage Model (модель зв'язку з ринком): соціальне підприємство може виступати в ролі брокера, який лінкує та мережує покупців із дрібними виробниками, що є із вразливих груп населення, або кооперативами для збільшення обсягів їхніх продаж, а також сприяє забезпеченню виходу їх на нові ринкові сегменти. Посередник несамостійно продає продукцію, а отримує гроші у вигляді відсотку від проданої кількості продукції (наданих послуг), сплати членських внесків тощо.

7. Organizational Support Model (модель організаційної підтримки): соціальне підприємство здійснює продажі своїх товарів (послуг) на ринках, та спрямовує отримані прибутки на покриття операційних витрат для некомерційних організацій, а також для фінансування різних соціальних програм для бенефіціарів. Дана модель відображає відокремлення бізнес-діяльності від діяльності з соціальним впливом, а також розподіл відповідальностей між двома окремими організаційними структурами.

Вплив соціального підприємства може бути [1]: позитивним; негативним; навмисним; ненавмисним; негайним; проявитися тільки з часом. Вимірювання соціально-орієнтованого впливу фіксує отримані результати даних про успішність або неуспішність діяльності соціального підприємства (бізнесу). Оцінка соціального впливу відображає причинно-наслідкові зв'язки між певними здійсненими процесами та отриманими результатами. Якщо наявне розуміння певних чітко визначених змін ситуації (проблеми), проводиться вимірювання та відбувається спостереження за динамікою таких змін, і лише тоді є можливість планувати, керувати, моніторити та своєчасно коригувати ці зміни. Для забезпечення ефективності таких дій, соціальне підприємство й повинне мати чітко визначену соціально-орієнтовану мету, плани змін, систему моніторингу, а також оцінку його виконання тощо.

Основними показниками соціального впливу, які можна виміряти виступають [1]:

1. Ресурси: тобто все, що потрібно для забезпечення та підтримки успішності діяльності соціального підприємства (фінансові та матеріальні ресурси для старту тощо).

2. Діяльність: перелік конкретних дій для отримання запланованих результатів (кількість працевлаштованих осіб тощо).

3. Прямий результат: тобто, все, що отримується в процесі діяльності та все, що можливо безпосередньо виміряти (50 клієнтів отримали 70 послуг, реалізовано 500 од. продукції тощо).

4. Соціальний результат: відображення конкретних змін, що відбулися за вирішення певної соціальної проблеми, і які відображаються у знаннях, навичках, поведінці, відносинах, суспільстві (зростання обізнаності тощо).

5. Соціальний вплив: забезпечення стійкості сприятливих змін у суспільстві чи у довкіллі, що відбулися в результаті ефективної діяльності соціального підприємства (покращення матеріального становища вразливих категорій людей тощо).

Класичні бізнес-моделі СП за видами оплати від клієнтів



Рис. 8. Класичні бізнес-моделі СП за видами оплати від клієнтів

Оцінка соціального впливу від вирішення наявної соціальної проблеми на основі визначеної соціально-орієнтованої мети виступає важливим елементом, адже, відображатиме рівень успішності її реалізації. Даний вплив доцільно визначати на основі застосування методології щодо оцінки та вимірювання наслідків, які відображаються у наявних змінах, що відбулися при втручанні у розвиток суспільства загалом. Етапи проведення оцінки щодо соціального впливу [1] від діяльності соціального підприємства (бізнесу) показано на рис. 9.



Рис. 9. Етапи оцінки соціального впливу від соціального бізнесу

Потреба в проведенні оцінки та вимірюванні соціального впливу [1] від здійснення соціального підприємництва (бізнесу) полягає в наступному:

1) дозволяє перебувати у впевненості, що проведені дії є ефективними та зможуть позитивно змінювати динаміку наявної соціальної проблеми, а саме підприємство забезпечить сталість та самоокупність;

2) сприяє вчасному реагуванню та коригуванню дій, а також мінімізації можливого негативного впливу;

3) дозволяє взяти та розуміти, наскільки саме соціальне підприємство досягнуло виокремленої соціально-орієнтованої мети в своїй діяльності;

4) надає можливості відслідковувати, що ще необхідно здійснити для успішності вирішення наявної соціальної проблеми;

5) забезпечує можливість показати отриману цінність та ефективну результативність усіх дій соціального підприємства;

б) сприяє посиленню довіри до громади та налагодженню партнерських відносин із бізнес-структурами, органами влади, інвесторами тощо.

Підсумовуючи, вище викладені основні моменти, що відображаються в особливостях формування, створення та ефективній діяльності соціального підприємства (бізнесу), варто згадати і про те, що на саму діяльність такого виду бізнесу справляють істотний вплив різноманітні зовнішні фактори, від яких залежить не тільки теперішня, але й майбутня їх діяльність. Одним із таких факторів є пандемія COVID-19, що має вкрай негативну дію глобальних масштабів на всі сфери, в тому числі і на сферу підприємництва. Варто нагадати, що в Україні на даний час відсутні конкретні дані відносно масштабів дії цього впливу, адже, такі дослідження не проводилися. Проте, згідно даних, наданих Європейською Бізнес-Асоціацією [3], за час існування пандемії малий бізнес країни, куди належить і соціальне підприємство (бізнес) втратив близько 75 % своїх прибутків.

За дослідженнями Світового Банку [3], за 2020 рік більше, ніж 420 млн. людей опинилися за межею бідності, дана ситуація звела нанівець діяльність соціального бізнесу, що розпочався ще з 2016 року. Проте, як б ситуація не була, рішення завжди знаходяться. Так, для подолання цієї непростої кризової ситуації об'єдналися 60 провідних організацій змін, які створили «COVID Response Alliance for Social Entrepreneurs» [3] (Альянс реагування на COVID-19), основною метою якого являється, перш за все, допомога для соціальних підприємців, а також боротьба з наслідками, що спричинила дана пандемія.

Умови щодо можливостей підтримки соціального бізнесу розглядаються і в Україні, зокрема, дану ситуацію розглянуто та представлено в таких програмах Української соціальної академії [3] як: «Акселератор соціального підприємництва»; «Менеджмент соціальних інновацій».

Ось деякі із порад для підтримки соціальних підприємців [3] у кризових умовах:

1. Пріоритезація та прийняття зважених рішення: в кризові часи важливим постає зосередження на тих аспектах, що є найважливішими саме для «виживання» підприємства, тому приймаючи певні рішення, потрібно зібрати всю наявну інформацію, та по можливості, уникати тих рішень, які неможливо змінити.

2. Об'єднання з іншими: налагодження партнерських зв'язків та об'єднання ресурсів і зусиль, дозволить швидше вийти на попередній рівень доходів, а також посприє суттєвому скороченню витрати.

3. Підтримка працівників: створення певного механізму, що допоможе персоналу швидше вирішувати певні наявні проблемні питання або ситуації, адже, потрібно розуміти, що деякі із працівників можуть перебувати у групі більшого ризику щодо тяжкого перебігу COVID-19.

4. Забезпечення надання допомоги: формування переліку знань та видів ресурсів, якими можливо допомогти всім тим, хто потребує їх найбільше в такі кризові часи.

Отже, саме в часи криз виникають та значно загострюються різного роду соціальні проблеми, адже, стандартні методи вирішення вже не підходять та є взагалі недоцільними. Тому й виникає потреба в кардинально нових інноваційних та нестандартних рішеннях, а також необхідності появи нових поглядів підприємців, які б зуміли сформувавши та застосовувати нові методи та способи щодо розв'язання наявних соціальних проблем.

Перелік використаних джерел:

1. Бочарнікова А. Simple SE. Про соціальне підприємництво – просто! 2020. 72 с.
2. Каменко І.С. Соціальне підприємництво в Україні: економіко-правовий аналіз. 2020. 37 с.
3. Соціальне підприємництво та COVID-19: як подолати кризу?. URL: https://www.prostir.ua/?library=sotsialne-pidprijemnytstvo-ta-covid-19-yak-podolaty-kryzu&fbclid=IwAR318F2k8eA7J88gCYGmZZcalZFivAoWH52iB1UFivF9q-3fmAnqy_yTiMI.
4. SOCIAL ENTERPRISES AND THEIR ECOSYSTEMS IN EUROPE: MAPPING STUDY. URL: <https://www.euricse.eu/social-enterprises-and-their-ecosystems-in-europe-mapping-study/>.
5. WHAT IS SOCIAL BUSINESS? URL: <https://www.hec.edu/en/faculty-research/centers/society-organizations-institute/think/so-institute-executive-factsheets/what-social-business>.

Наукове видання

**НАРОЩУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ЯК
ОСНОВА ПОСТУПАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНО-
ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ**

Монографія

Нарощування фінансово-економічного потенціалу суб'єктів економічних відносин як основа поступального розвитку територіально-господарських систем: монографія / В. Левицький, С. Радинський, І. Кошкалда, А. Ряснянська та ін.; за заг. ред. О. Панухник / ФОП Паляниця В.А. Тернопіль, 2021. 209 с.

Відповідальність за зміст і достовірність публікацій несуть автори

ISBN 978-617-7875-15-3

Підписано до друку 22.04.2021. Формат 60×90, 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура TimesNewRoman.
Умовно-друк. арк. 11,5. Наклад – 100 прим.
Замовлення № 22042021

Друк ФОП Паляниця В. А.
Свідоцтво ДК №4870 від 20.03.2015 р.
м. Тернопіль, вул. Б. Хмельницького, 9а, оф.38.
тел. (0352) 528–777.