

Національний менеджмент в умовах інтеграційних та глобалізаційних викликів

За науковою редакцією
д-ра екон. наук,
професора Л.І. Михайлової

Суми - 2019

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Сумського національного аграрного університету
(протокол № 8 від 25 лютого 2019 р.).*

Рецензенти:

Т.О. Зінчук, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції Житомирського національного агроекологічного університету;

М.О. Лищенко, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри статистики, аналізу господарської діяльності та маркетингу Сумського національного аграрного університету;

О.В. Ульяновченко, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НААН України, ректор Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва.

Авторський колектив:

Гриценко В.Л. (1.3), Дашутіна Л.О. (1.2), Данілова І.С. (2.1),
Калачевська Л.І. (2.2), Кириченко Т.О. (3.2), Коренівська Л.В. (1.4),
Лисенко В.В. (1.1), Михайлов А.М. (2.3), Михайлова Л.І. (передмова, 1.1),
Могильна Л.М. (4.1), Нехай В.В. (3.3), Соколенко Л.Ф. (4.2),
Стоянець Н.В. (3.1), Турчіна С.Г. (2.4), Харченко Т.О. (3.4), Шевченко Т.І. (4.3).

НЗ5 Національний менеджмент в умовах інтеграційних та глобалізаційних викликів: монографія / за наук. ред. д.е.н., проф. Л.І. Михайлової. – Суми: ФОП Литовченко Є.Б, 2019. – 314 с.

ISBN 978-966-97721-3-8

Монографія містить результати досліджень, проведених науковцями в рамках виконання державної науково-дослідної теми «Розвиток менеджменту організацій в умовах світогосподарської інтеграції та глобалізаційних викликів» (номер держреєстрації 0114U002209, 2014-2018 рр.) на кафедрі менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції Сумського національного аграрного університету.

Монографія присвячена теоретичним та практичним питанням розвитку системи національного менеджменту на різних рівнях управління економіки країни, що формуються під впливом інтеграційних та глобалізаційних викликів. Викладено особливості розвитку зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграційних процесів в умовах глобалізації; засади управління інноваційно-інвестиційним розвитком регіонів в контексті сталого розвитку; визначено напрями вдосконалення галузевого управління в аграрному секторі економіки в умовах ринкових трансформацій та глобалізації економіки; окреслено сучасні завдання екологічного менеджменту в умовах глобалізації світової економіки.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів та студентів, керівників підприємств та органів управління різних рівнів, підприємців та всіх, кого цікавлять проблеми вдосконалення управління.

УДК 338.436:005](477)(07)

З М І С Т

	Стор.
Передмова.....	5
РОЗДІЛ 1. РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	8
1.1. Стратегічні орієнтири зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в умовах інтеграційних процесів та глобалізаційних викликів.....	8
1.2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств Сумської області: динаміка та фактори впливу.....	32
1.3. Стан функціонування ринку продукції бджільництва в умовах реалізації інтеграційних намірів Україна-ЄС.....	50
1.4. Стан та перспективи виробництва продукції коноплярства в Україні в контексті євроінтеграції.....	72
РОЗДІЛ 2. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ.....	85
2.1. Розвиток інноваційної діяльності в Україні в умовах глобалізаційних викликів.....	85
2.2. Формування напрямків розвитку сільських територій в Україні на основі інновацій в інфраструктурному забезпеченні.....	105
2.3. Методичні підходи щодо оцінювання інвестиційного клімату та інвестиційної сприйнятливості аграрного сектору національної економіки.....	124
2.4. Розвиток ринку об'єктів інтелектуальної власності в контексті світових тенденцій конкурентоспроможності.....	141
РОЗДІЛ 3. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ГАЛУЗЕВОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	162
3.1. Діагностика підприємницького середовища та його вплив на формування сталого розвитку аграрного сектора економіки.....	162
3.2. Організаційно-економічні засади розвитку людського капіталу в системі управління персоналом аграрних підприємств за умов інтеграційних процесів.....	182

3.3. Обрання консолідованого маркетингу для вирішення проблем збуту сільськогосподарської техніки.....	193
3.4. Обґрунтування науково-методичного підходу до оцінки рівня фінансово-економічної готовності сільськогосподарських підприємств до інноваційної діяльності техніко-технологічного напрямку в умовах глобалізаційних змін.....	219
РОЗДІЛ 4. ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	243
4.1. Сучасні екологічні проблеми України за умов міжнародної економічної інтеграції та глобалізаційних викликів.....	243
4.2. Обліково – аналітичне забезпечення управління фінансово-екологічною безпекою регіонів.....	264
4.3. Поводження з електронними відходами в контексті моделі економіки замкнутого циклу: підходи, методи та механізми.....	287
Додатки.....	307

ПЕРЕДМОВА

В сучасних умовах господарювання інтеграційні процеси та глобалізаційні виклики є найважливішими та найвпливовішими чинниками світогосподарського розвитку. Саме прискорення глобалізації світової економіки та посилення залежності соціально-економічного розвитку окремих країн від зазначених процесів активізують дії державних інституцій та національний менеджмент різних рівнів управління щодо використання передового досвіду. Розвиток транснаціональних корпорацій, процеси злиття та поглинання організацій поширюються на всі види економічної діяльності, чим зумовлюють потребу суб'єктів господарювання імплементувати в національний менеджмент досвід ефективно функціонуючих компаній з використанням сучасних технологій управління, що можуть забезпечити їм стабільне становище на ринку, конкурентоздатність та сталий розвиток.

Інтеграція України до глобального світогосподарського простору зумовлює необхідність поступового та диференційованого за галузями національної економіки відкриття національних ринків із дотриманням необхідних і допустимих світовою практикою заходів регулювання зовнішньої торгівлі. Значні трансформації відбуваються в організації різних видів діяльності підприємств, що зумовлює необхідність їх дослідження. Саме тому зазначені проблемні питання безперечно є актуальними і потребують уваги.

Представлена монографія містить результати досліджень актуальних проблем економіки та управління в сучасних умовах господарювання, висвітлює особливості здійснення різних видів діяльності організацій та їх менеджменту в умовах адаптації до змін, зумовлених глобалізаційними викликами та інтеграційними процесами. Особливого загострення набувають питання інвестиційно-інноваційного розвитку окремих галузей, регіонів, підприємств, а також проблеми усвідомлення ролі об'єктів інтелектуальної власності як чинників економічного зростання. Окремий розділ присвячено вдосконаленню менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах глобалізаційних викликів. В книзі йдеться також про актуальні проблеми аграрного та екологічного менеджменту, особливості та проблеми вдосконалення менеджменту персоналу та

активізації діяльності сільськогосподарських підприємств з вирощування окремих видів культур; співробітництва в контексті забезпечення економічного розвитку регіонів.

У науковому відношенні окремі розділи роботи в цілому спрямовані на розв'язання проблеми вдосконалення національного менеджменту організацій на шляху реалізації її інтеграційних прагнень. Завдання вітчизняних підприємств полягає не тільки в адаптації управління ними до вимог міжнародного ринку, а й у формуванні передумов успішного функціонування їх на вітчизняному ринку, що набуває риси інтернаціонального завдяки входженню на нього іноземних підприємств. Ґрунтовний аналіз окремих складових успішного функціонування суб'єктів господарювання робить монографію всебічно актуальною для багатьох дослідників.

Автори видання, узагальнюючи підходи зарубіжних та вітчизняних вчених, спираючись також на результати ґрунтовних емпіричних досліджень, проведених упродовж виконання державної науково-дослідної тематики, формулюють перспективи розв'язання проблем із зазначенням загроз та застережень. Інтернаціоналізація виробництва, що супроводжується мотивацією транснаціональних компаній першочергово на отримання прибутку та формуванням загрози збалансованому розвитку суспільства, ставить нові виклики перед екологічним управлінням, зокрема, в агропромисловому комплексі країни. Важливими є висновки щодо проблем і перспектив інвестиційно-інноваційного розвитку та необхідності розробки механізму управління ним.

Ця монографія є не тільки засобом поширення знань з проблем управління організаціями, підприємствами за умов входження України в світогосподарські зв'язки, але й своєрідним поштовхом для здійснення наукових досліджень багатьох аспектів економічного життя суспільства. Представлені матеріали в окремих розділах монографії так або інакше пов'язані із перспективами розширення світогосподарських зв'язків України, віддзеркалюють прагнення дослідників примірити свої узагальнення до нових умов міжнародного устрою, рівня соціально-економічного розвитку, стандартів трудового життя та менеджменту. З цієї точки зору результати досліджень, викладені в монографії, є оригінальними та важливими.

Монографія дуже вдало поєднує доступність та науковість викладу. У монографії пропонуються тільки певні підходи щодо розв'язання чітко окреслених проблем удосконалення менеджменту на різних щаблях управління організаціями на шляху їх входження в світогосподарський простір.

Монографію підготовлено за результатами виконання науково-дослідної теми кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції Сумського національного аграрного університету «Розвиток менеджменту організацій в умовах світогосподарської інтеграції та глобалізаційних викликів» (номер держреєстрації 0114U002209, 2014–2018 рр.).

Окремі розділи монографії підготували: Михайлова Л.І., д.е.н., професор; Гриценко В.Л., к.е.н.; Данілова І.С.; Дашутіна Л.О., к.е.н., доцент; Лисенко В.В., магістр; Калачевська Л.І., к.е.н., доцент; Кириченко Т.О., старший викладач; Коренівська Л.В., аспірант; Михайлов А.М., д.е.н., доцент; Могильна Л.М., к.е.н.; Нехай В.В., к.е.н., доцент; Турчіна С.Г., к.е.н., доцент; Соколенко Л.Ф., к.е.н., доцент; Стоянець Н.В., к.е.н., доцент; Харченко Т.О., к.е.н.; Шевченко Т.І., к.е.н.

Автори не претендують на вичерпність своїх думок та суджень, адже практика бізнесу щодня вносить свої корективи до теорії та практики менеджменту всіх рівнів в умовах глобалізаційних викликів.

Авторський колектив висловлює щирі подяки рецензентам цього видання, д.е.н., професору Т.О. Зінчук (Житомирський національний агроєкологічний університет), д.е.н., доценту М.О. Лищенко (Сумський національний аграрний університет), д.е.н., професору, члену-кореспонденту О.В. Ульянченку (Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва), чиї критичні зауваження та поради допомогли в розкритті окремих розділів і положень монографії.

РОЗДІЛ 1. РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Л.І. Михайлова, В.В. Лисенко

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

У сучасних умовах господарювання, які характеризуються високим рівнем розвитку міжнародних відносин, міжнародним поділом праці і тісним міждержавним торгово-економічним співробітництвом, реалізація оптимальної моделі функціонування українських підприємств неможлива без забезпечення їх інтеграції в міжнародний економічний простір. Однак процес формування стратегічних орієнтирів виходу вітчизняних підприємств на світові ринки є досить тяжким і тривалим та передбачає вирішення низки завдань, зокрема: зменшення витрат, формування раціональної ресурсної бази, підвищення конкурентоспроможності продукції, збільшення ринкової капіталізації компанії, мінімізацію ризиків і отримання конкурентних переваг. Це в повній мірі стосується вітчизняних виробників будівельних матеріалів, які спрямовують свої зусилля щодо виходу на світові ринки в умовах розширення багатовекторності зовнішньоекономічної діяльності.

Функціонування підприємств будівельної галузі, як своєрідний лакмусовий папірець, свідчить та віддзеркалює рівень розвитку економіки країни. Промисловість та населення потребує будівельні матеріали тоді, коли відбувається економічне зростання. Водночас в сучасному мінливому середовищі ще однією з визначальних проблем, що стримують вихід компанії на міжнародні ринки, є також відсутність достатнього обсягу фінансових ресурсів як ключового елемента забезпечення діяльності підприємства. З огляду на це, виникає потреба економічного обґрунтування доцільності формування стратегічних орієнтирів виходу вітчизняних виробників будівельних матеріалів на світові ринки в контексті розширення міжнародної співпраці, а також розробки механізму фінансового забезпечення їх зовнішньоекономічної діяльності, які дозволили б сформувати ефективну стратегію виходу на ринки визначених країн і створити передумови для розширення діяльності компанії.

Триваючі трансформаційні процеси супроводжуються розв'язанням проблем пошуку методичних підходів, які мають бути покладені в основу визначення стратегічних пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності національних виробників будівельних матеріалів, вибору ринків тієї чи іншої країни світу. Ці питання набувають особливої гостроти та нагального вирішення за сучасних умов в практиці господарювання: для визначення напрямку міжнародної співпраці в умовах зміни її вектору; в триваючих процесах економічної стагнації вітчизняної економіки; при формуванні стратегій подальшого розвитку підприємств будівельної індустрії тощо.

Теоретично процес формування стратегічних орієнтирів зовнішньоекономічної діяльності підприємств будівельної галузі свідчить про їх здатність в певній мірі забезпечувати потреби економіки у різних видах будівельних матеріалах задля забезпечення необхідного обсягу будівництва та розв'язання проблем економічного зростання країни. За останні десятиріччя вітчизняна будівельна галузь переживала щонайменше три періоду спаду та розвитку. Це відбувалося синхронно відповідно соціально-економічному пошавленню в Україні.

Практично процес формування стратегічних орієнтирів зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в будівельній галузі здійснюється в умовах триваючих організаційно-економічних трансформацій в країні, що характеризуються і негативними наслідками та ознакою яких є розвиток інтеграційних процесів, процеси злиття та поглинання, скорочення промислового виробництва, зниження купівельної спроможності населення та зниження попиту на будівельні матеріали. Незважаючи на існуючі негативні чинники, вітчизняні підприємства будівельної галузі демонструють стійкі прагнення щодо збереження своїх експортних орієнтирів та освоєння нових світових ринків для реалізації своєї продукції.

Узагальнення теоретичних основ та практичного досвіду формування та реалізації стратегічних орієнтирів зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств на світових ринках показало, що основні проблеми українського експорту криються у сировинній його основі, адже наша держава, передусім, експортує метал, зерно, соняшникову олію тощо, які потім обробляються, фасуються та продаються в інших державах під брендами локальних виробників. У довгостроковій перспективі необхідно зменшити залежність вітчизняного експорту від сировинної

складової, оскільки вищезазначена структура знижує загальну конкурентоспроможність України та поступово виснажує економіку.

Конфлікт на сході нашої держави, політична та економічна нестабільність зумовили повільне проведення реформ та кволу перебудову експортної орієнтації із сходу на захід, внаслідок чого експорт у 2015-2016 роках у доларовому еквіваленті зменшувався на 29% і 9% відповідно, у порівнянні з попередніми роками. Звичайно, для держави суттєве зменшення експортної виручки стало сильним ударом по економіці, проте, вищезазначене стимулювало українських виробників модернізувати виробництво та освоювати нові ринки.

Функціонування підприємства як суб'єкта міжнародної економічної діяльності обумовлює його вихід на зовнішній ринок з метою збуту кінцевих результатів діяльності (товарів, послуг), а отже - забезпечення відтворювальних основ його існування як системи. Реалізація цієї мети пов'язана із подвійною суб'єкт - об'єктною функцією підприємства, яке, з одного боку, є суб'єктом впливу на зовнішній ринок, а з іншого - об'єктом впливу з боку останнього. Перша функція реалізується за допомогою потенціалу зовнішньоекономічної взаємодії - активів підприємства як релевантної частини його економічних ресурсів, а друга - за допомогою потенціалу розвитку зовнішнього ринку, що генерується ендегенними (конкуренція) та екзогенними (НТП) силами його розвитку. У реалізації цієї мети стан потенціалу зовнішньоекономічної взаємодії підприємства має вирішальне значення: він обумовлює масштаб і результат взаємодії підприємства із зовнішнім ринком, інтерпретація якого здійснюється за критерієм експортної конкурентоспроможності підприємства.

Формування стратегічних орієнтирів зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств та входження їх у зовнішній ринок в інституційно-регульованому конкурентному просторі здійснюється за умови наявності в економічному потенціалі підприємства позитивно-релевантних активів із властивостями, адекватними властивостям потенціалу зовнішнього ринку. Категоріальний зміст активів підприємства, що використовуються для реалізації цілей його зовнішньоекономічної діяльності, виражає наукове поняття «експортний потенціал підприємства», що є передумовою формування експортних орієнтирів в системі менеджменту ЗЕД.

Маючи системну сутність, експортний потенціал підприємства уособлює в собі симетричні властивості потенціалів підприємства і зовнішнього ринку, і віддзеркалює глибину і масштаби їх взаємодії та рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Це

дозволяє визначити експортний потенціал підприємства як інтегровану сукупність активів підприємства, які використовуються для здійснення міжнародної економічної діяльності і забезпечують конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку. Експортний потенціал підприємства є іманентним атрибутом діючого продуцента зовнішнього ринку та сутнісно-необхідною передумовою забезпечення його життєздатності як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Ці теоретичні положення набувають особливої ваги в аналізі процесів формування експортних орієнтирів вітчизняних підприємств і дозволяють з'ясувати специфіку їх структурної побудови у площині системних імперативів і закономірностей його формування та розвитку.

По-перше, експортний потенціал підприємства є складною й відкритою системою, структуру якої утворюють дві групи активів, що забезпечують реалізацію внутрішніх та зовнішніх імперативів функціонування та розвитку економічних систем. Внутрішні імперативи (ефективності, продуктивності, доходності) пов'язані із самими основами економічної діяльності і у площині співвідношення витрат і результатів відображають критично важливі параметри функціонування виробничих систем. Реалізація внутрішніх імперативів в експортній діяльності підприємства забезпечується використанням першої групи активів, які уможливають саме експортоорієнтоване виробництво та пропозицію товарів і послуг на світових ринках. До цієї групи відносяться активи пропозиції, що, згідно з сучасною теорією факторів виробництва, формують ресурсну основу будь-якого виду економічної діяльності підприємства - його природно-ресурсний; трудовий; виробничий; технологічний та управлінський потенціали [1].

Зовнішні імперативи функціонування та розвитку експортних орієнтирів підприємства генеруються над системою (світовим ринком), а їх реалізацію забезпечують активи другої групи, що формуються під впливом зворотних зв'язків у системі «підприємство - зовнішній ринок». В цій системі саме зовнішній ринок виконує функцію упорядкування структури експортного потенціалу підприємства та його адаптації до властивостей потенціалу розвитку зовнішнього ринку. До цієї групи відносяться активи попиту, які структурно виокремлюються в маркетинговий, інфраструктурний та інформаційний потенціали підприємства, що формують ресурсно-аналітичне підґрунтя усталеного розвитку його експортної діяльності.

По-друге, сучасною тенденцією є підвищення системно-структурної складності експортних орієнтирів підприємства, що визначається формулою 3І (інтелектуалізація, інформатизація, інституціоналізація) і знаходить відображення у зростанні ролі нематеріальної частини активів підприємства. Так, за даними консалтингової компанії «Interbrand», за останні тридцять п'ять років частка матеріальних активів у структурі загальних активів підприємства знизилась із 70% до 30%, а нематеріальні активи сьогодні генерують дохід, який капіталізується у 90% вартості підприємства. Нарощування інтелектуальної, інформативної та інституційної компоненти експортного потенціалу підприємства забезпечує не тільки підвищення доходності актуалізованої частини його активів, а й підтримку працездатності та оперативне «включення» у разі необхідності не актуалізованої частини активів. Формування резерву або запасу розвитку експортного потенціалу підприємства забезпечує зростання його адаптивних властивостей і ефективно реагування на зміни середовища міжнародного бізнесу.

По-третє, експортному потенціалу підприємства як системному ресурсу, притаманна властивість факторної доходності, що визначається крізь такі агреговані показники як експортна вартість активів та експортний дохід підприємства. Інтерпретація факторної доходності експортного потенціалу підприємства у площині цих показників корелюється з підходами зарубіжних дослідників, і зокрема, експертів Світового банку та Міжнародного торговельного центру ООН до аналізу та оцінки порівняльних конкурентних переваг експортного сектору.

Згідно із цими підходами рівень складності експорту визначається за показниками продуктивності (доходності) його активів, які відображають рівень абсорбції знань і передових технологій в продуктах і процесах експорто-орієнтованого підприємства. Так, результати обстежень, що наведені у Звіті експертів Світового банку, засвідчують тенденцію зниження складності експорту підприємств будівельного та машинобудівельного сектору України, що пов'язане із низьким рівнем його технологічного оновлення, «агресивним» регуляторним середовищем та слабким інфраструктурним забезпеченням експортної діяльності українських підприємств [2].

Розвиток ринку будівельних матеріалів тісно пов'язаний зі зміною обсягів будівництва, які, в свою чергу, показують сильну залежність від загального стану економіки. У 2011 р. в будівельному секторі спостерігався вихід з кризи 2008-2010 рр., який вже в 2013 р.

був замінений на тривалий спад, що тривав до 2015 р. Політична та економічна криза в Україні, яка вибухнула в 2014 р., погіршила негативні тенденції в будівельному секторі. У 2016 р. на фоні зростання ВВП, відмічалось збільшення обсягів будівництва. Наступного року подана тенденція продовжилася – перевищення обсягів будівництва 2017р. над 2016 р. склало 43,3%. Цьогоріч будівельна галузь продовжує демонструвати стабільні результати: українські будівельники за вісім місяців поточного року виконали будівельних робіт вартістю 73,2 млрд грн, що становить 105,7% порівняно із аналогічним періодом 2017 року.

Виробництво основного будівельного матеріалу - цегли в Україні за останні роки було спрямоване на внутрішній ринок і майже повністю задовольняє його потреби. Обсяги експорту та імпорту є незначними у порівнянні з обсягом внутрішнього ринку. Таким чином, в 2017 р. з вироблених 3 499 000 тон блоків і цегли були експортовані тільки 27944 тон, що складає менше 1%; аналогічним чином, частка імпорту не перевищувала 1%. Географія зовнішньої торгівлі цегли обмежується країнами найближчих до України. У попередні роки імпортувалася, в основному, високоякісна цегла з країн ЄС, проте, в 2016 р. близько 70% імпорту було з Білорусі. Експорт цегли майже повністю орієнтований на Молдову [3].

Для поглибленого аналізу та дослідження формування та реалізації стратегічних орієнтирів зовнішньоекономічної діяльності нами було обране ТОВ «Керамейя» - підприємство по виробництву клінкерної керамічної цегли, що створене у 2007 році в м. Суми за підтримки американського інвестиційного венчурного фонду «HorisonCapital». Сьогодні ТОВ «Керамейя» виробляє більше 18 видів клінкеру різної кольорової гами, фактури та розмірів та є єдиним виробником клінкерної керамічної бруківки в Україні та країнах СНД.

Дослідження результатів діяльності підприємства показало, що після кризового 2014 р. воно не тільки вийшло на свій попередній рівень вже наступного року, але й у 2017 р. дало показник у 118,76 млн. грн., що є на 127% більше, ніж у базовому році і на 13% більше за попередній рік (табл.1).

Для формування стратегічних орієнтирів ЗЕД, слід взяти до уваги до найбільш актуальну оприлюднену інформацію про стан будівництва у світі, звернемо особливу увагу на країни, що знаходяться географічно найближче до України. Саме найближчі держави складають найсильнішу зацікавленість ТОВ «Керамейя», через специфіку будівельної галузі, тому що підприємствам з сусідніх держав найбільш вигідно вести імпорتنу діяльність з України.

Для подальшого аналізу експортних орієнтирів підприємства визначимо, що умови поставок здійснюються по EXW, а ціна за 1000 одиниць експортованої цегли в середньому становить 7200 грн, або 276 USD, згідно до прайс-листу компанії [4].

Таблиця 1

Структура виручки ТОВ «Керамейя» від реалізації продукції

Видпродукції	Роки										Відхилення 2017р. до 2013 р.	
	2013		2014		2015		2016		2017		+/-, млн. грн.	%
	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%		
Експорт	52,32	57,9	44,54	35,6	97,95	62,9	104,97	65,7	118,76	78,4	66,44	127,0
Внутрішній ринок	38,05	42,1	80,47	64,4	57,69	37,1	54,82	34,3	32,67	21,6	-5,38	-14,1
Разом	90,37	100,0	125,01	100,0	155,64	100,0	159,79	100,0	151,43	100,0	61,06	67,6

Джерело: побудовано авторами за даними підприємства

Зазначимо, що один піддон керамічної цегли має в собі 280 од. товару, в свою чергу, до стандартної вантажівки поміщується 19 піддонів, тож вартість фури з українською цеглою на експорт по EXW становить 5320 одиниць цегли помножити на 7,2 дорівнює 38304 грн., або 1471,2 USD. В свою чергу, вартість 1000 од. цегли на європейському ринку складає 340 – 650 USD [5, 6]. Тож вантажівка зі схожим європейським товаром коштує 1808,8 – 3458 USD.

Надалі проаналізуємо найактуальніші публікації світових видань задля адекватного розуміння тенденцій і векторів розвитку світового ринку будівельних матеріалів. Згідно з даними авторитетної лондонської служби з інформаційних послуг IHS Markit, незважаючи на лихорадку світової економіки, зокрема 2008-2009 рр., глобальні витрати на будівництво мають майже щорічне збільшення у всіх трьох зазначених сферах: житловій, інфраструктурній, структурній, і за прогнозами у 2022 р. мають складати майже 12 трлн. USD (рис.1).

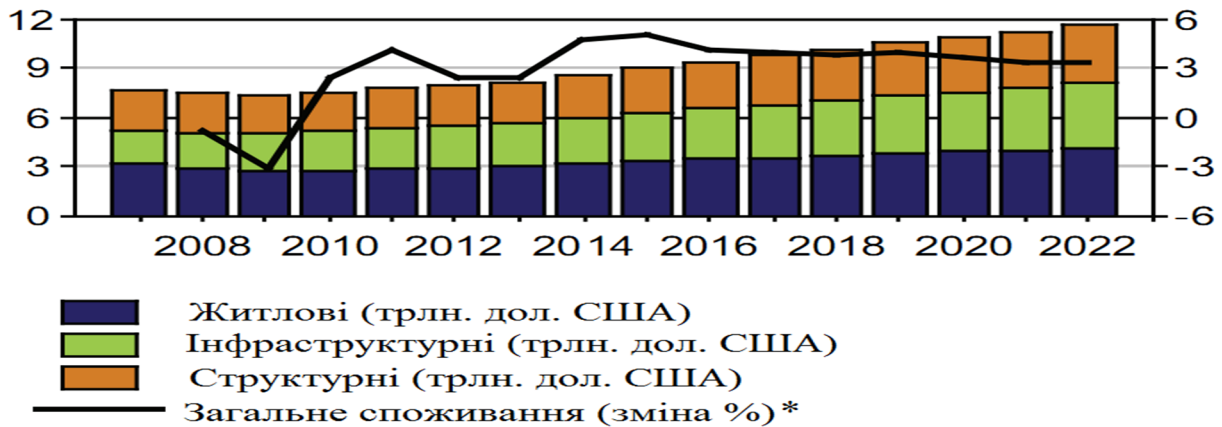


Рис. 1. Глобальні витрати на будівництво (*права шкала)

Джерело: IHS Economics [7]

Так, вимальовується відсоткове падіння загального споживання будівельних матеріалів в кризовому 2009 р., але надалі цей показник стабілізується, а в період з 2017 по 2022 р. зростання має бути на рівні 3% (рис.1.).

Наступним етапом дослідження є ознайомлення з показниками росту будівельної галузі географічно. По-перше звернемося до інформації щодо європейського ринку і визначимо, будівельний сектор яких країн мав зростання за останній звітний рік. За показниками рис.2 можна зробити висновок, що у 2017 році найбільший зріст у будівельній галузі економіки відбувся в Чорногорії – 34,1%, також значними показниками відзначилися Словенія (19,5%), Іспанія (17,5%), Литва (16,9%), Греція (15,5%), Угорщина (13,6%).

Зазначимо, що є дослідження світового ринку будівельної індустрії є важливим для формування стратегічних орієнтирів ЗЕД та розвитку подальшої експортної діяльності в досліджуваному підприємстві. Потенційними та найбільш прийнятними ринками збуту продукції слід вважати ринки країн-сусідів та країн, що знаходяться на відстані 1500 км. До таких країн відносяться (крім країн, з якими вже ведеться торгівля): Словаччина, Угорщина, Литва, Латвія, Естонія, Грузія, Азербайджан, Армения, Болгарія, Туреччина. Також, слід уважно спостерігати за державами, з котрими йде кооперація для оцінки можливостей розширення експортної діяльності, чи припинення такової.

За даними рис. 2 виокремимо позитивний ріст будівництва в Литві (16,9%), Угорщині (13,6%), Латвія (7,9%). Також існує сенс відмітити Чорногорію, Словенію, Польщу, Чехію, Німеччину, Турцію, Болгарію.

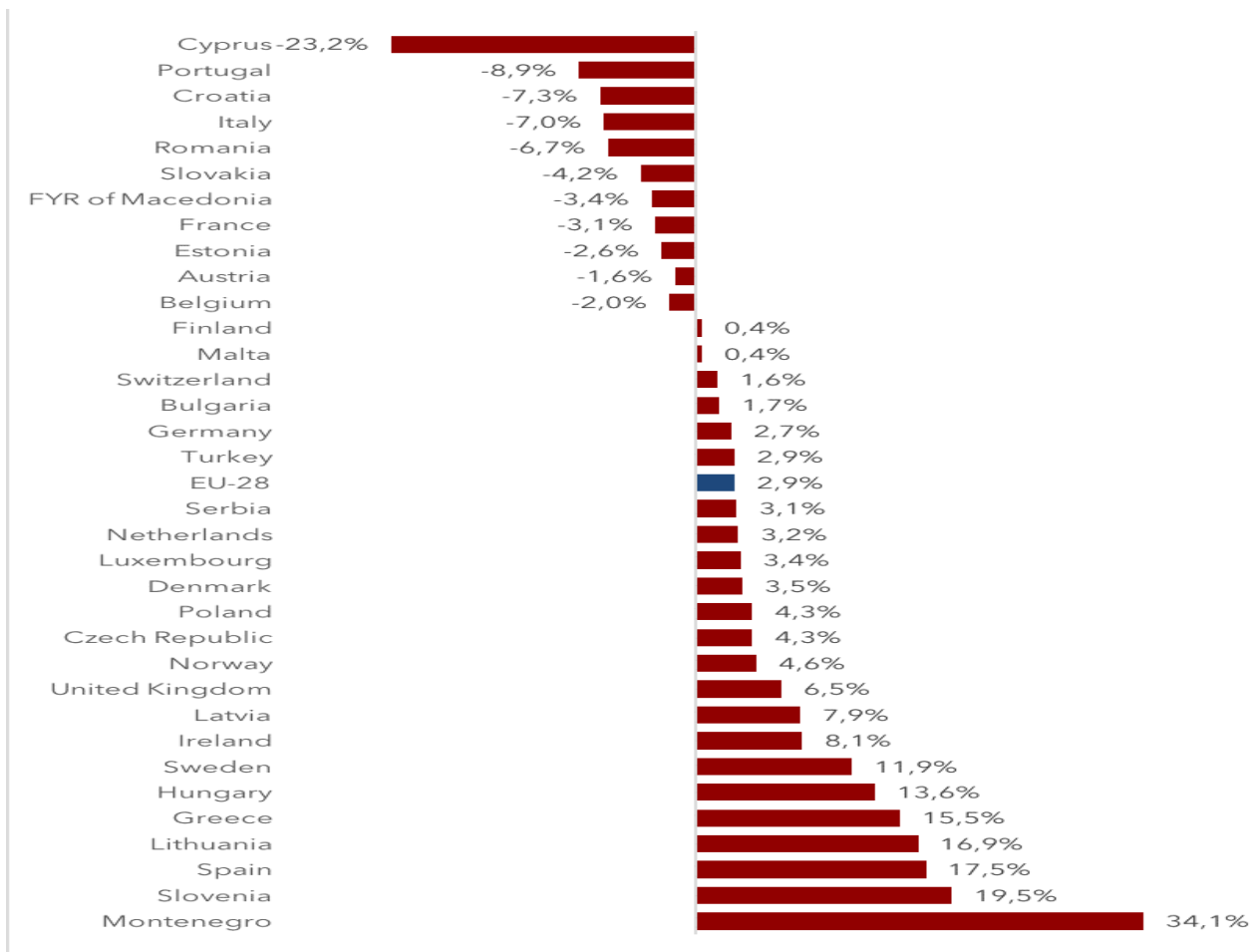


Рис. 2. Ріст в будівельній галузі європейських країн у 2017 р.
Джерело: BuildingRadar [8]

Слід мати на увазі, що відсоткове зростання будівельної галузі може відбуватися на ринку з маленькою ємністю, зрозуміло, що величина ринку Німеччини чи Турції є значно більшими за ринки Словенії чи Черногорії.

Для усвідомлення стану ВВП та розміру глобальних витрат на ринку будівельного сектору звернемося до даних рис. 3.

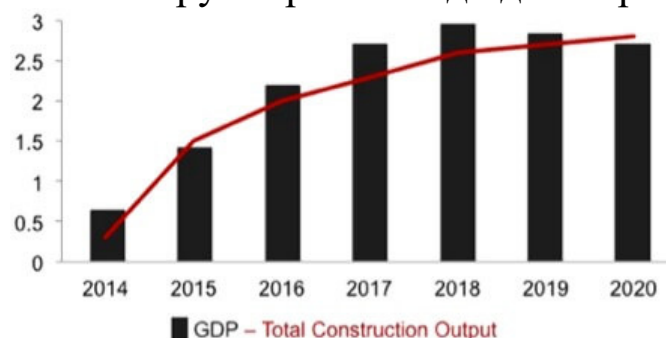


Рис. 3. ВВП та загальний об'єм будівництва з 2014 року
Джерело: BuildingRadar [8]

За останні роки ринки Західної і Східної Європи повернули стале зростання загалом і становлять близько 2,5% та 3,5% відповідно. Щодо

житлового будівництва, найбільшу питому вагу за регіонами у світі займає прогнозовано Азіатсько-Тихоокеанський регіон, який, на жаль, через специфіку виробів ТОВ «Керамейя», є мало доступний (рис.4).

Тому звернемося до регіонів, які знаходяться за ним, а саме: Західна Європа та Східна Європа, частки яких мають досягати близько 1000 млрд. USD та 200-300 млрд. USD.

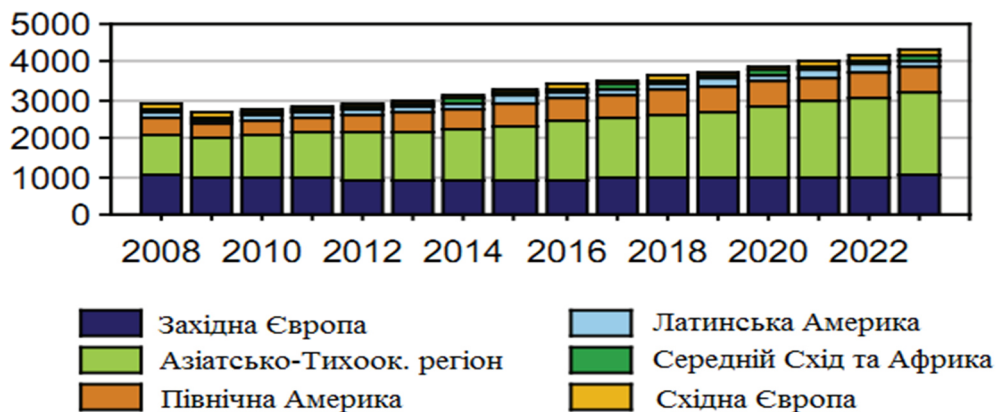


Рис. 4. Житлове будівництво за регіонами, млрд. USD
Джерело: IHS Economics [7]

Звернемося до інформації авторитетної консалтингової компанії щодо оцінки дефіциту доступних осель за регіонами на рис. 5. Виділимо, обсяг дефіциту осель в Східній Європі та Південній Азії становить близько 42 млрд. USD. Західноєвропейські держави відчувають нестачу доступних осель на 59 млрд. USD.

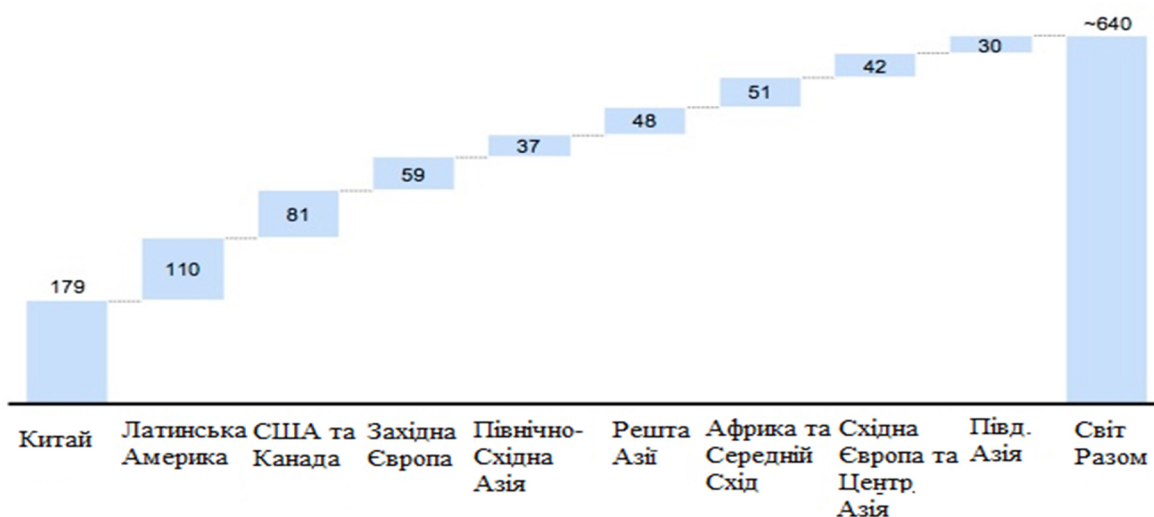


Рис. 5. Оцінка дефіциту доступних осель за регіонами, млрд. USD
Джерело: McKinsey [9]

У економіках країн Центральної Європи та Балкан можна передбачати прискорення зростання будівництва загалом, хоча і в той же час існують поки ще помірні темпи зростання. Зростання в досить

сильних економіках Східної Європи, наприклад, Польщі подвоїлося в 2017-18 році до 3-5%, а надалі він ще більше зміцниться, оскільки останні дані аналізу середовища є сприятливими.

Далі вважаємо за доцільне розглянути різні сектори будівельної галузі, які, як очікується, будуть процвітати в найближчому майбутньому, і очікується, що вони будуть мати стійкий характер зростання (рис.6).

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Новый жилой дом	-4	0,1	2,6	4,7	3,7	5,0	6,2	7,6
Новые нежилые	-5,2	0,6	2,7	2,1	2,3	3,1	4,1	4,7
Строительство R & M	-0,3	1,4	1,6	1,1	1,4	1,8	2,2	2,6
Гражданское строительство	-4,2	1,4	2,2	2,6	2,7	3,7	4,4	4,9
Всего	-2,7	1	2,1	2,2	2,2	2,9	3,6	4,2

Рис. 6. Загальний обсяг виробництва за сегментами ринку -% зростання в реальному вираженні

Джерело: *BuildingRadar* [8]

Ближче ознайомимося з країнами-лідерами в галузі потенційного будівництва в Східній Європі, користуючись даними звітів IHSEconomics.

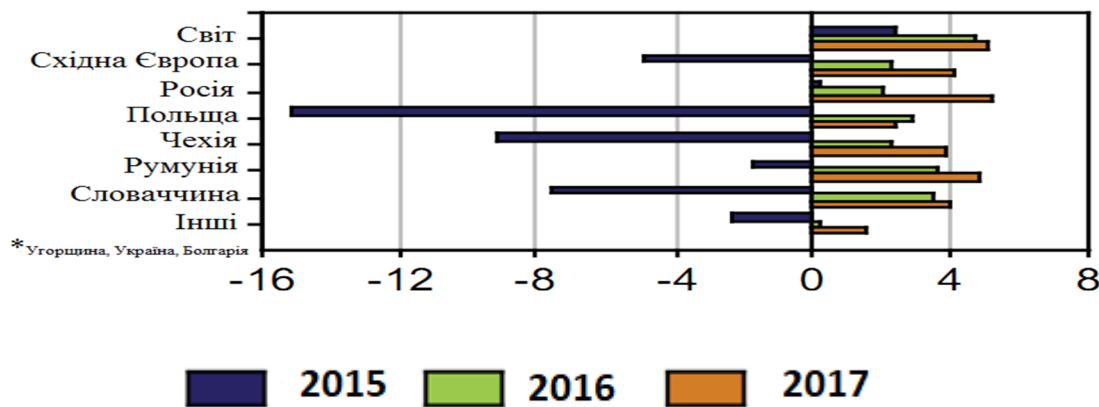


Рис. 7. Загальна кількість затрат на будівництво у Східній Європі, % зміна від попереднього року

Джерело: *IHS Economics* [7]

Для подальшого аналізу слід взяти до уваги активність ринків, з якими ТОВ «Керамейя» співпрацює: РФ – 5%, Польща – 3%, Румунія – 5%. До речі, у 2015 р. найменшу негативну динаміку показали саме Росія та Румунія. Найбільш непереконливо з цього ракурсу виглядає Польща, показник якої виправився у 2016 р., але наступного року вже дещо знизився. Вважаємо доцільним детальніше ознайомитися з

ринками Словаччини та Чехії, адже саме в цих країнах наразі існує найбільший ріст після країн з найвищими показниками, а саме 4% та 3%.

На наступних рис.8 і 9 відображені аналогічні дані, що віддзеркалюють тенденції будівництва в західноєвропейських країнах.

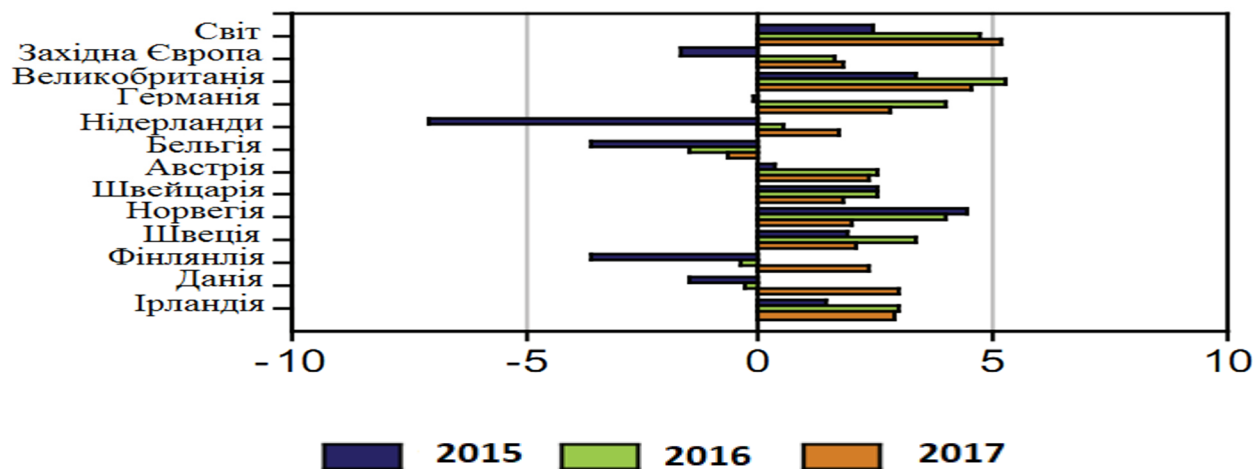


Рис. 8. Загальна кількість затрат на будівництво у Західній Європі (північні країни), % зміни від попереднього року

Джерело: IHS Economics [7]

Загалом, за останній зазначений рік усі держави, за даними рис. 8, мали зростання. Німеччина, з підприємствами якої ТОВ «Керамейя» має тривалу та стійку співпрацю, відчула зріст близько 3%.

Решта країн Західної Європи відображається в діаграмі на рис. 9. Можна зробити висновок, що у сферу формування експортних орієнтирів та інтересів підприємства входить Туреччина.

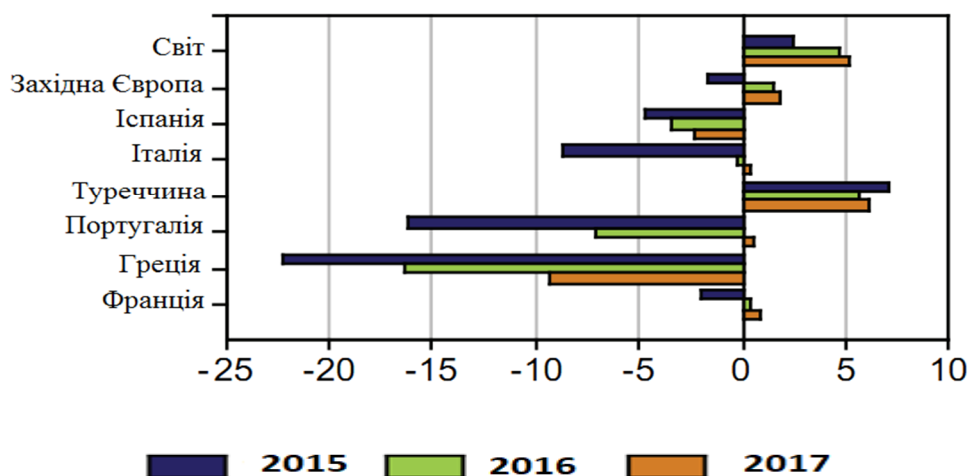


Рис. 9. Загальна кількість затрат на будівництво у Західній Європі (південні країни), % зміна від попереднього року

Джерело: IHS Economics [7]

У наступних таблицях визначимо топ-двадцять країн за темпом зросту, об'ємом, ризиками в будівельній галузі, таким чином

підсумовуючи аналіз розділу задля обрання експортних орієнтирів та найперспективніших ринків для розвитку збуту підприємства в ймовірних географічних напрямках.

До першої двадцятки країн з найбільшими ринками будівельної галузі входять три країни (табл..2), компанії з яких співпрацюють з ТОВ «Керамейя».

Таблиця 2

20 найбільших ринків будівельної галузі

Країна	Загальні затрати на будівництво, 2015	Сукупний середньорічний темп зростання, 2012-17 (%)	Інфляція, 2012-17 (%)	5-річний показник ризику будівництва (1.00-найнижчий ризик)
Китай	1786.6	7.4%	3.3%	37,26
США	888.8	6.0%	1.5%	6,54
Японія	741.9	2.4%	0.1%	11,47
Індія	427.2	6.2%	5.8%	23,19
Німеччина	311.7	2.0%	1.6%	13,84
Франція	304.2	0.4%	2.0%	13,16
Великобританія	301.1	3.8%	2.5%	11,02
Індонезія	267.2	5.5%	5.2%	31,95
Бразилія	217.9	3.5%	4.9%	26,29
Австралія	216.5	4.0%	2.7%	11,77
Великобританія	301.1	3.8%	2.5%	11,02
Росія	214.2	2.8%	4.8%	31,54
Іспанія	209.3	-1.8%	1.8%	12,64
Канада	207.3	1.7%	2.0%	8,86
Італія	195.5	-1.4%	1.5%	13,57
Південна Корея	153.8	2.4%	1.5%	11,22
Мексика	140.1	2.0%	3.6%	17,79
Польща	88.8	-1.3%	2.2%	18,48
Нідерланди	87.7	-0.3%	1.8%	13,19
ОАЕ	80.5	5.0%	0.7%	19,23
Бельгія	75.7	-1.2%	1.6%	14,05

Джерело: IHS Economics [7]

Дані табл..2 свідчать, що найбільший сукупний середньорічний темп зростання з зазначених трьох країн має Російська Федерація – 2,8%, але водночас за запропонованим консалтинговою компанією IHS Economics п'ятирічним показником ризику будівництва, РФ має негативний індикатор, вище середньої норми за країнами, вказаними в табл.2. Німеччина, з іншого боку, має показник зросту 2,0%, а показник ризику - 13,84 і розмір п'ятої економіки світу за затратами на будівництво. Польща має негативний відсоток зросту та середній

показник ризику будівництва. Таким чином, ці країни правомірно являють собою інтерес для реалізації експортних орієнтирів підприємства.

Для прийняття рішень слід також оцінювати ринки за темпами їх розвитку. Тому, аналізуючи показники табл. 3, стає очевидним, що лише один ринок, що може входити у сфери інтересів підприємства – це Туреччина.

Таблиця 3

20 ринків будівельної галузі з найстрімкішим розвитком

Країна	Загальні затрати на будівництво, 2015	Сукупний середньорічний темп зростання 2012-17 (%)	Інфляція, 2012-17 (%)	5-річний показник ризику будівництва (1.00=найнижчий ризик)
Панама	8,1	7,80%	4,70%	20,14
В'єтнам	15,5	7,50%	8,90%	37,85
Китай	1786,6	7,40%	3,30%	37,26
Катар	17,7	7,10%	1,4%	18,95
Бангладеш	23,9	6,80%	6,10%	34,87
Кенія	4,3	6,50%	6,20%	30,69
Індія	427,2	6,20%	5,80%	23,19
Нова Зеландія	22,3	6,10%	2,60%	12,8
США	888,8	6,00%	1,5%	6,54
Туреччина	70,2	5,60%	5,10%	24,68
Оман	11	5,60%	-1,00%	16,9
Індонезія	267,2	5,50%	5,20%	31,95
Бахрейн	4,6	5,20%	0,70%	22,21
Малайзія	32,1	5,10%	2,60%	17,54
ОАЕ	80,5	5,00%	0,70%	19,23
Перу	30,2	4,70%	2,30%	23,35
Колумбія	48,8	4,50%	4,20%	21,31
Чилі	32,7	4,50%	0,90%	15,37
Болівія	1,8	4,50%	5,10%	43,84
Філіппіни	24,6	4,40%	4,90%	19,05

Джерело: IHS Economics [7]

Ця країна показує достатній відсоток зростання будівельної галузі, і у найближчому майбутньому має усі шанси випередити за об'ємами витрат економіки Бельгії або Нідерландів, зазначених у табл. 2.

Водночас показник ризику будівництва в Туреччині майже дорівнює середньому значенню по країнам, вказаних у попередній таблиці – 24,68.

Серед ринків країн з найменшими ризиками в будівельній індустрії, за результатами дослідження, входить лише Німеччина, що орієнтує ще більше уваги до продовження співпраці з бізнес-структурами цієї країни.

Важливими показниками, подібними до попередніх, будуть показники табл.4, що відображають найслабші країни з точки зору ризиків проведення будівництва.

Таблиця 4

20 ринків будівельної галузі з найбільшими ризиками

Країна	Загальні затрати на будівництво, 2015	Сукупний середньорічний темп зростання, 2012-17 (%)	Інфляція, 2012-17 (%)	5-річний показник ризику будівництва (1.00=найнижчий ризик)
Іран	57,2	1,10%	22,10%	76,39
Венесуела	38	0,00%	27,20%	66,67
Еквадор	12,3	3,90%	4,20%	64,21
Аргентина	43	2,50%	9,70%	46,73
Болівія	1,8	4,50%	5,10%	43,84
Пакистан	8,4	3,70%	6,20%	42,04
Єгипет	22,4	3,40%	5,40%	41,69
В'єтнам	15,5	7,50%	8,90%	37,85
Китай	1786,6	7,40%	3,30%	37,26
Україна	12	-1,30%	13,30%	36,27
Туніс	6	2,70%	2,90%	35,7
Бангладеш	23,9	6,80%	6,10%	34,87
Індонезія	267,2	5,50%	5,20%	31,95
Росія	214,2	2,80%	4,80%	31,54
Кенія	4,3	6,50%	6,20%	30,69
Тайланд	32,8	4,20%	3,00%	27,78
ПАР	45,4	2,80%	5,50%	27,38
Бразилія	217,9	3,50%	4,90%	26,29
Туреччина	70,2	5,60%	5,10%	24,68
Сенегал	2	2,10%	2,70%	23,84

Джерело: IHS Economics [7]

Виявляється, що до найбільш ризикованих ринків будівельної галузі належать Туреччина, Росія і Україна. Дані табл. 5 підтверджують більший орієнтир ТОВ «Керамейя» на закордонні ринки, адже не дивлячись на те, що в Україні здійснювати збут продукції є найпростішим, загалом внутрішній ринок не є досить стабільним, щоб покладатися лише на нього, тому близько половини продаж і виручки підприємства здійснюється із закордонними агентами.

Не дивлячись на великий об'єм ринку Російської Федерації та швидкість росту будівництва в Туреччині, до вказаних ринків реалізації будівельних матеріалів слід відноситися з обережністю та детальніше розбирати хронологію та динаміку економічних та інституціональних змін в цих регіонах.

Таким чином, за результатами виконаного оцінювання ємкості ринків та рівня їх ризикованості, авторами було обрано шість ринків європейських країн: 5 економік, з якими ТОВ «Керамейя» вже співпрацює (Республіка Білорусь, Республіка Молдова, Польща, Литва, Німеччина) та одним ринком, з яким потенційно можлива подальша співпраця та кооперація (Угорщина).

Проведемо порівняльну характеристику переваг та недоліків міжнародної співпраці досліджуваного підприємства з обраними ринками, а також відобразимо в табл. 5 отримані кількісні характеристики показників.

По-перше, слід розібрати найважливіші показники, а саме: потенційна вартість продукції на ринку та відсоток податків, що мають бути сплачені у вигляді ввізного мита та податку на додану вартість. У наведеній вище табл. 5 відображені дві позиції з вартістю тисячі одиниць цегли. За деякими країнами дані по вартості саме клінкерної цегли відсутні, тому ціна тисячі одиниць клінкерної цегли визначалась як подвійна вартість керамічної цегли [14]. Найбільша вартість за 1000 одиниць цегли існує на ринках Молдови (3249,2 USD), Литви (2431,4 USD), Німеччини (2340 USD), а найменшу ціну дають у Білорусі та Польщі. За податком на додану вартість найбільший відсоток мають Польща – 23% та Угорщина 27%, а максимальне імпортне мито для керамічної та клінкерної цегли належить Молдові – 10% та Білорусі – 5%. При поєднанні обох податків, в підсумку, найбільший податок сплачується при перетині кордону Республіки Молдова та Угорщини.

Також слід враховувати відстань по партнерів, та кошти, що мають бути сплачені за відвантаження товару. У табл. 5 відображається, що найбільша відстань і найбільша ціна за перевезення вантажу сплачується, відвантажуючи товар до Німеччини (1936 USD за 19 тон вантажу на відстань від м. Суми до м. Пассау – 1850 км). Вартість перевезення товару до Любліна (Польща) складає 1481 USD за 942 км, а до Дебрецена (Угорщина) – 1400 USD за 1175 км. Звичайно, найменша ціна за відвантаження цегли сплачується при співпраці з підприємствами з білоруського Гомеля – 727,5 USD за 367 км [15].

В табл. 5 темнішим кольором відображаються дві найгірші країни за кожною позицією.

Таблиця 5

Показники переваг і недоліків співпраці з указаними країнами

Показник	Німеччина	Білорусь	Литва	Молдова	Польща	Угорщина
Відстань до кордону, км	1850	367	975	803	942	1175
Вартість відвантаження 1 фури 19т, USD	1936	727,5	1380	954	1481	1400
Частка вартості відвантаження від загальної вартості вантажівки товару, %	13,79	19,57	9,46	4,89	29,58	12,10
Вартість 1000 од. цегли (кераміка), USD	1170	309,72	1215,7	1624,6	417,3	964,5
Вартість 1000 од. цегли (клінкер)*, USD	2340	619,44	2 431,40	3249,2	834,6	1929
Вартість 1 фури 19т, USD	14040	3716,64	14588,4	19495,2	5007,6	11574
Кількість кордонів	3	1	2	1	1	1
Глобальний рейтинг конкурентоспроможності	5,6	-	4,6	3,9	4,6	4,2
ПДВ, %	19	20	21	20	23	27
Ввізне мито, %	0	5	0,63	10	0	1,5

Джерело: побудовано авторами за [10-13]

Узагальнимо характеристику ринків кожної держави окремо від найгіршої до найкращої, виходячи з ієрархії важливості: вартість 1000 од. цегли, податки, частка вартості відвантаження від загальної вартості вантажівки товару, рівень конкурентоспроможності на ринку загалом, незручність через перетин більшої кількості кордонів та втрата часу. Для об'єктивності авторами була зроблена оцінка показників табл. 5 за п'ятибальною шкалою, де 5 – найкращий показник, 1 – найгірший, при урахуванні важливості показника, де 0,8 – дуже важливий, 0,5 – середня важливість, 0,2 – низька важливість.

Результати наведені у табл. 6. Охарактеризуємо стратегію розвитку експорту до кожної країни.

Польща. Незважаючи на безпосередню близькість країни до України та інші переваги цього ринку (відсутність ввізного мита на категорії товару ТОВ «Керамейя»), ціна на її внутрішньому ринку є дуже низька, що робить імпорт цегли малоімовірно вигідним для польських компаній.

Республіка Білорусь. Аналогічна ситуація до польського ринку. Країна є найближчою до Сумської області, але ціна за 1000 одиниць цегли є ще меншою. Вартість за перевезення товару складає близько 20% вартості товару.

Таблиця 6

Оцінка показників співпраці ТОВ «Керамейя» з указаними країнами

Показник	Коеф.	Німеччина	Білорусь	Литва	Молдова	Польща	Угорщина
Відстань до кордону, км	0,2	0,2	1	0,6	0,6	0,6	0,4
Частка вартості відвантаження від загальної вартості вантажівки товару	0,5	1,5	1	1	2,5	0,5	1,5
Вартість 1000 клінкерної од. цегли*	0,8	3,2	0,8	3,2	4	0,8	2,4
Кількість кордонів	0,2	0,4	1	0,8	1	1	1
Глобальний рейтинг конкурентоспроможності	0,5	1	1	1,5	2	1,5	1,5
Податки	0,8	3,2	1,6	2,4	0,8	1,6	0,8
Середній загальний показник		1,617	1,067	1,750	1,82	1,00	1,27

Джерело: побудовано авторами за даними табл. 4

Угорщина. Основними недоліками цього ринку є відстань від м. Суми та відсоток податку на додану вартість (27%). Ціна тисячі одиниць цегли є середньою в порівнянні до інших аналізованих країн, а частка вартості транспортування товарів становить 12%.

Німеччина. Має підсумковий показник – 1,6, що займає третю сходинку нашого рейтингу. Серед недоліків ринку виокремимо досить сильну конкуренцію та наявність двох та більше митних діленьниць при перетині кордонів. Переваги – найнижчі загальні податки.

Литва. Країна знаходиться досить близько до Сумщини, має низький загальний податок, низьку частку вартості транспортування від вартості вантажу. Найбільшим недоліком є те, що ринок Литви є досить конкурентним, і імпортер має більше варіантів щодо кооперації з різноманітними підприємствами внутрішнього ринку та експортерами з інших держав.

Молдова. Найвищий щабель за аналізом даних табл. 4, займає Молдова з показником 1,82, незначно перевищуючи Литву. Для українських експортерів ринок Молдови є дуже привабливим вектором: безпосередній кордон, відносна близькість, висока вартість цегли, але перешкодою для ввозу будівельних матеріалів з-за кордону є високий митний збір на імпорт – 10%; загальне податкове навантаження на імпортера цегли складає 30%.

З метою верифікації обраних нами стратегічних орієнтирів експорту до визначених економік, проаналізуємо тенденції в будівництві та динаміку об'ємів імпорту у цих економіках (табл. 7).

Таблиця 7

Показники, що свідчать про актуальність попиту на експорт будівельних матеріалів у вказаних країнах, 2015-2017рр.

Показник	Німеччина			Білорусь			Литва		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Кількість імпортованої буд. цегли та схожих матеріалів, тис. USD	8526 9	59128	61983	4985	3479	4372	10441	8613	9858
Кількість імпортованої бруківки та схожих матеріалів, тис. USD	4961 9	42807	39102	1439	773	625	1797	890	622
Індекс інвестицій в основний капітал, %	3,44	1,69	2,27	-5,3	-15,9	-16,7	3,67	4,74	-0,49
Кількість будівельних компаній, од.	-	389749	-	11351	10173	9515	22736	27543	
Інвестиції в основний капітал, млрд. USD	3,98	4,02	3,2	1,17	1,08	0,97	0,2832	0,1743	-
Площа житлових та нежитлових будівель, тис. м2	2407 2	23892	25228	8 884,7	7 668,4	6 030,7	1736,4	2383,4	2466,7
Площа житлових будівель, тис. м2				5 523	5 055	4 285	909,8	1179,6	1417,7
Площа не житлових будівель, тис. м2				3 361,8	2 613,1	1 746	826,6	1203,8	1049

Джерело: побудовано авторами за [16-17]

Відмітимо одразу, що майже усі показники будівельної індустрії Республіки Білорусь мають негативну тенденцію. Тільки кількість імпортованої будівельної цегли та схожих матеріалів дещо стабілізувалась у 2017 році, залишившись на позначці 4372 тис. USD. На литовському ринку відбувається зростання площі житлових будівель, зокрема, у 2017 р. в порівнянні до 2015 р. цей зріст становив 50%.

У Німеччині за аналогічним показником відбувся зріст 5%. Кількість імпортованої будівельної цегли знизилася і в Німеччині, і в Литві у 2016 р., але наступного року спостерігалось зростання. Дані наступної табл. 8 є логічним продовженням попередньої, характеризуючи аналогічні показники Республіки Молдова, Польщі та Угорщини.

За даними таблиці 8 приходимо до висновку, що найгірша тенденція в будівельній галузі, з точки зору українського експортера, спостерігається в польській економіці. При незначному збільшенні площі житлових будинків (6%), індекс інвестицій знизився до позначки майже -8%. Імпорт бруківки та будівельної цегли впав у 2017 р. в порівнянні до 2015, що свідчить про нижчий попит на дані позиції в польській економіці. Показники результативності експортної діяльності до Угорщини є у своїй більшості позитивними, тільки

індекс інвестицій в основний капітал спостерігається зі зниженням (-15,45%). Кількість будівельних компаній, площа житлових будинків, імпорту будівельних матеріалів має якщо не стрімкий, але точно сталий зріст.

Таблиця 8

Показники, що свідчать про актуальність попиту на експорт будівельних матеріалів у вказаних країнах, 2015-2017рр.

Показник	Молдова			Польща			Угорщина		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Кількість імпортованої буд. цегли та схожих матеріалів, тис. USD	907	919	1116	20839	15642	16764	3885	3538	6424
Кількість імпортованої бруківки та схожих матеріалів, тис. USD	313	337	444	8157	6890	6115	1644	1259	1278
Індекс інвестицій в основний капітал, %	10	-2,3	3	10,03	6,13	-7,93	9,86	1,85	-15,45
Кількість будівельних компаній, од.	1 304	1 362	1416,48	50552			55559	57	465
Інвестиції в основний капітал, млрд. USD	0,157	0,173	0,198	10,43	12,25	-	9,3	10,22	11,1398
Площа житлових та нежитлових будівель, тис. м ²	-	-	-						
Площа житлових будівель, тис. м ²	497,3	609,7	731,64	14444	14737,8	15427	844,1	768,8	939
Площа не житлових будівель, тис. м ²	-	-	-						

Джерело: побудовано автором за [16-17]

Особливо виділяється показник кількості імпортованої будівельної цегли та схожих матеріалів, його динаміка збільшилася на 80% у звітному році в порівнянні з минулорічним показником. Загалом, показники Угорщини свідчать про актуальність експорту будівельних матеріалів до цього регіону та про подальший потенційний зріст.

У Республіці Молдова спостерігається зріст будівництва загалом. Площа житлових будівель у 2017 р. зросла на 47% в порівнянні до 2015 р. Кількість будівельних компаній у 2017 р. досягла позначки у 1416 компаній, що є на 112 більше, ніж у базовому році. Кількість імпортованої будівельної цегли та імпортованої бруківки та схожих матеріалів зросла на 23% та 40% відповідно.

У цілому, будівельний ринок Молдови можна вважати економічно привабливим з точки зору українського експортера. Тож

підсумуємо, що для подальшої експортної орієнтації підприємства менеджери мають спрямувати свої зусилля на пошуку нових клієнтів в першу чергу на ринках будівельних матеріалів Молдови і Угорщини. Звичайно, керівництву та підлеглим необхідно спостерігати за динамікою та тенденцією величезних ринків Німеччини та Польщі, а також за стратегічно важливим ринком Литви.

Проте кожне управлінське рішення щодо формування стратегічних орієнтирів зовнішньоекономічної діяльності підприємства має бути економічно обґрунтованим. З цією метою ми визначимо потенційний економічний ефект від продажу додаткових 10% продукції ТОВ «Керамейя» на ринки Угорщини та Молдови за умови контролю 5% частки імпорту країн.

Потужність підприємства дозволяє виробляти додаткові 5% цегли КлинКЕРАМ Класика, що складає 4,6 млн. умовних одиниць. Продаючи дану кількість продукції на ринок Угорщини, буде отримана виручка:

$$0,9645 * 4600000 = 4\,436\,700 \text{ USD}$$

Вартість імпорту будівельної цегли в Угорщині у 2017 р. склав 6 424 000 USD, а виходячи з реалій опанування ринку нової країни, допускається можливий контроль 5% відсотків ринку у 2019 р..

$$6\,424\,000 * 0,05 = 321\,200 \text{ USD}$$

Попит на імпортовану цеглу в Угорщині має зростаючу тенденцію, тому спрогнозуємо зростання імпорту за даною позицією у 2020 році - 7066,4 тис. USD, у 2021 році – 7561 тис.USD, що складатиме 353 320 USD та 378 050 USD.

Тому, за наступні три роки від виходу на ринок Угорщини та здійснення поставок цегли КлинКЕРАМ Класика, ТОВ «Керамейя» може отримати 105 2570 USD, або 26 840 535 UAH виручки.

Після продажу цегли на угорський ринок у розмірі 321 200 USD, на підприємстві потенційно залишається:

$$4\,600\,000 - 4\,436\,500$$

$$x - 4\,115\,500$$

$$x = (4\,600\,000 * 4\,115\,500) / 4\,436\,500$$

$$x = 4,26 \text{ млн. од.}$$

Далі прорахуємо економічний результат від збільшення продажів до Республіки Молдова. За даними дослідження, молдавський ринок є ледь не найкращим орієнтиром для розвитку кооперації з імпортерами. Молдавський ринок є мало конкурентним, тому можна вважати

можливими спроби роботи з 20% частки імпорту. Необхідно тримати в пам'яті той факт, що об'єм ринку Республіки Молдова має стрімкий розвиток, але він є не ємким.

Вартість імпорту будівельні цегли до Молдови у 2017 р. склав 1 116 000 USD. П'яту частину імпорту може скласти продукція ТОВ «Керамейя», що є 223 200 USD щорічно. Навіть зі зростанням імпортової складової щорічно, за наступні три роки загальна виручка ледь становитиме 1 млн. USD. Тому ринок Молдови, через свій розмір, може розглядатися як додатковий вектор продажу, який необхідно мати підприємству у разі проблем з основними країнами-імпортерами.

Задля порівняння, визначимо виручку компанії, якщо ТОВ «Керамейя» вдасться виділити для свого виробництва 0,5% імпорту Німеччини. Саме цей регіон має найбільший та найстабільніший ринок, що є пріоритетним для підприємства для здійснення експорту. Тож, 0,5% імпорту будівельної цегли ФРН становить 3 099 150 USD. Кількісно це складатиме лише:

$$x = 3\,099\,150 * 1000 / 2\,340$$

$$x = 1285962 \text{ од. цегли}$$

Визначена кількість цегли становить лише четверту частину додаткової максимальної завантаженості виробничих потужностей ТОВ «Керамейя». Не дивлячись на високу конкуренцію на ринку будівельних матеріалів Німеччини, клінкерна продукція українського походження є досить актуальною складовою для даного регіону, через популярність даного товару для покривання фасадів різноманітних будівель [18].

Виконане дослідження формування стратегічних орієнтирів зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств на світових ринках будівельних матеріалів показало, що серед аналізованих ринків, які є географічно та економічно привабливими для ТОВ «Керамейя», є ринки будівельних матеріалів Німеччини, Республіки Молдова та Угорщини. На поточний момент ринок будівельної індустрії Угорщини, а зокрема і Молдови, має малу ємність та обсяг імпорту. Через це ТОВ «Керамейя» фізично не може отримати досить високі виручки за цими регіонами, але необхідно вже зараз розвивати експортну діяльність в цих країнах, адже потенціал обсягів будівництва є досить високим.

Прийшли до висновку, що розвиток експортних операцій підприємства до Німеччини повинен бути максимально стрімким. Не дивлячись на скорочення імпорту в будівельній галузі ФРН, займаючи навіть незначну частку в долі імпорту країни, через стабільність

економіки в цій країні, значний обсяг ринку та досить високу ціну на будівельну продукцію, обраний ринок є важливим вектором у структурі реалізації експортних орієнтирів підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Піддубна Л.І. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування і розвитку / Л.І. Піддубна, О.А. Шестакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012, № 37. – С. 223-229.
2. Світовий банк: економіка України пройшла дно. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://tsn.ua/groshi/ekonomika-ukrayini-proyshla-dno-padinnya-prote-ye-chimalo-rizikiv-direktor-svitoviy-bank-577826>. Дата звернення: 11.09.2018.
3. Обзор рынка кирпича Украины [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://kreston-gcg.com/analytical-reviews/>. Дата звернення: 11.09.2018.
4. ПРАЙС-ЛИСТ на керамічний порожнистий поризований блок виробництва ТОВ «Керамейя» (Україна) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://kerameya.com.ua/sites/default/files/price2_2.pdf. Дата звернення: 11.09.2018.
5. Engineering Bricks Price [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.wickes.co.uk/Products/Building-Materials/Bricks%2C-Blocks+Lintels/Bricks/Engineering-Bricks/c/1001107?q=%3Aprice-asc>. Дата звернення: 11.09.2018.
6. Pricing Guide For Brick and Stone [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.riversidebrick.com/products/pricing-guide/>. Дата звернення: 11.09.2018.
7. Global Construction Outlook: Executive Outlook [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.ihc.com/pdf/IHS_Global_Construction_ExecSummary_Feb2018_140852110913052132 Дата звернення: 11.09.2018.
8. Europe Construction Market Forecast from 2015 to 2020 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://buildingradar.com/construction-blog/european-construction-market-forecast/>. Дата звернення: 11.09.2018.
9. Imagining construction's digital future [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.mckinsey.com/industries/capital-projects-and-infrastructure/our-insights/imagining-constructions-digital-future>. (дата звернення: 13.09.2018).
10. Unipor Mauerziegel Kleinformat NF 24 cm x 11,5 cm x 7,1 cm [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.obl.de/porenbetonsteine/unipor-mauerziegel-kleinformat-nf-24-cm-x-11-5-cm-x-7-1-cm/p/8904112>. Дата звернення: 18.09.2018.
11. Строительные материалы ->Кирпич [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://domodel.by/categories/kirpich>.

12. Cegiy, bloczki i materialaiysypkie [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://www.obi.pl/materialy-budowlane/cegly-bloczki-i-materialy-sypkie/c/720>. Дата звернення: 18.09.2018.
13. Moldova, Belarus, Lithuania, Hungary Sales Tax Rate | VAT [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://tradingeconomics.com> URL: <https://tradingeconomics.com/moldova/sales-tax-rate>. Дата звернення: 18.09.2018.
14. Строй материалы. Блоки и кирпичи [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <http://www.supraten.md/ru/catalog/stroymaterialy/bloki-i-kirpichi/kirpichi/default.aspx>. Дата звернення: 18.09.2018.
15. Международные перевозки Rate&Go [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <http://rate-and-go.com/map?start=&end>. Дата звернення: 19.09.2018.
16. Businesses Business Register Enterprises, employees and turnover [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomyEnvironment/EnterprisesCrafts/BusinessRegister/Tables/BusinessRegister.html>. Дата звернення: 18.09.2018
17. Число строительных организаций по формам собственности [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа до ресурсу: http://www.statistica.md/public/files/serii_de_timp/investitii_capital_fix/activitatea_a_nrepriza/17.3.1.xls. Дата звернення: 17.09.2018.
18. Germany: SMEinConstructionIndustry [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа до ресурсу: <https://knoema.com/DSSMECNCIN2016/germany-sme-in-construction-industry?tsId=1000040>. Дата звернення: 18.09.2018.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ДИНАМІКА ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ

Велике значення для ефективного розвитку економіки країни має стан та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Особливо це актуально в період посилення процесів глобалізації, розвитку та активізації транснаціональних компаній, їх поступової інтеграції в економіки різних країн, і особливо в країни з перехідною економікою [1].

Ефективний розвиток будь-якої країни неможливий без здійснення інтеграційних процесів та розширення економічних зв'язків з іншими країнами. Вони повинні здійснюватись як на рівні держави в цілому, так і на рівні окремих підприємств, регіонів [2].

Для України в сучасних умовах головним напрямком розвитку інтеграції в світове товариство є здійснення зовнішньоторговельних операцій. Таким чином, особливої актуальності набувають питання формування та ефективного використання експортного потенціалу та імпорتنих можливостей для вітчизняних підприємств окремих регіонів і держави в цілому. Проблема розширення та розвитку зовнішньої торгівлі вимагає системного підходу до вдосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств і здійснення комплексу організаційно-економічних, управлінських і техніко-технологічних заходів, що сприятимуть посиленню конкурентних переваг господарюючих суб'єктів як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках. Головним чинником, який впливає на розвиток цього напрямку є державна політика, здійснення стимулювання операцій експорту за допомогою податкової системи [1, 2].

Виходячи із вищезазначеного важливим напрямком даної проблеми є встановлення джерел оновлення напрямів зовнішньої торгівлі та пошук важелів для стимулювання її розвитку. Саме тому обраний напрям досліджень є надзвичайно актуальним як в науковому, так і в прикладному аспектах.

Зовнішньоекономічну діяльність підприємств ототожнюють, насамперед, із здійсненням експортних та імпорتنих торговельних операцій, що складають майже 80 % всіх укладених угод.

Досвід високо розвинутих країн та країн, які інтенсивно розвиваються, переконує у тому, що динамізм позитивного розвитку більшості національних економік значною мірою досягається завдяки

проведенню ефективної експортної політики і залежить від рівня досконалості процесів, що пов'язані з формуванням та використанням експортного потенціалу як держави, так і суб'єктів господарювання, а також від добору методів і інструментів, які здатні забезпечити успішний перебіг цих процесів.

Експортно-імпортні відносини є формою зв'язку між товаровиробниками різних країн, який виникає на основі міжнародного поділу праці і виражає їх взаємну економічну залежність. Структурні зрушення, що відбуваються в економіці країн під впливом науково-технічного прогресу, спеціалізація і кооперування виробництва підсилюють взаємодію національних господарств. Це сприяє активізації міжнародної торгівлі.

Проте, теоретична і практична необхідність вирішення проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємствами регіону шляхом обґрунтування основних чинників та напрямків розвитку експортного потенціалу, а також удосконалення товарної структури експорту та імпорту все ще залишаються недостатньо дослідженими. Що визначає актуальність теми досліджень та обумовлює доцільність їх проведення.

Чинниками ефективності зовнішньоторговельної діяльності регіону є експорт та імпорт. Формування і реалізація експортного потенціалу є складним і багатоаспектним процесом, який охоплює як внутрішньоекономічні, так і зовнішньоекономічні складові та чинники різновекторної дії. Вагомий внесок в дослідження проблем управління, регулювання та стимулювання зовнішньоекономічної діяльності України вклали вітчизняні і зарубіжні вчені-економісти.

Дослідженню різних аспектів цього процесу на різних рівнях присвячені праці багатьох зарубіжних учених, зокрема Е. Грайпл, Д. Енгельхарт, П. Ліндерт, М. Портер, К. Ріттенбрук, Р. Харрод та інші. Цим питанням присвячені роботи і багатьох вітчизняних науковців, а саме А. Альохіна, В. Авер'янова, В. Байрака, С. Бойка, В. Будкіна, І. Бураковського, В. Власова, А. Гальчинського, В. Геєця, С. Голіней, В. Горьового, В. Губенка, Б. Данилишина, С. Дем'яненка, Т. Зінчук, С. Кваші, О. Кикуш, О. Кириченко, В. Коломійця, А. Кредісова, Г. Крушніцької, Л. Ліпич, Л. Лісової, Т. Мельник, Л. Михайлової, А. Мокія, О. Онищенко, М. Павловського, Т. Пепи, Н. Пирець, О. Попової, М. Портера, П. Саблука, Л. Серової, І. Скорнякової, П. Стичішина, О. Шпичака, А. Фатенок-Ткачук та інших.

Окрім того, досить тривалий час науковцями приділяється увага з питань дослідження аспектів ефективності управління ЗЕД підприємств, формування та використання експортного потенціалу.

Відображення ці сфери знайшли у працях Ф. Бутинця, І. Васіної, А. Вічевича, І. Жиглей, Ф. Зінов'єва, Л. Кадуріної, Ю. Макогона, О. Максимця, В. Пархоменка, І. Паска, Л. Островського та інших.

Проте, враховуючи постійні інтеграційні процеси, питання розвитку зовнішньої торгівлі та ефективного використання потенціалу регіонів потребує постійного дослідження. Все ще залишаються недостатньо дослідженими окремі питання сутності зовнішньоекономічної діяльності, проблем експортно-імпоротної діяльності в умовах сучасної нестабільності, перспектив експортного потенціалу та методології його оцінки, які потребують більш детального аналізу. Враховуючи це, у наших дослідженнях здійснена спроба поглибити розгляд саме цих питань, завершивши його аналізом українського експорту як форми реалізації експортного потенціалу регіону та його взаємозалежності з іншими показниками.

Сьогодні Сумська область входить у десятку найбільш екологічно благополучних регіонів України [3].

На території області розташовано 294 родовища по 21 виду корисних копалин. Серед них найбільш важливе значення має паливно-енергетична сировина – нафта, природний газ, конденсат, торф, частка яких перевищує половину усіх ресурсів мінерально-сировинної бази. Область досить багата також на неметалеві корисні копалини.

За типологією регіонів, що була підготовлена в рамках проекту ЄС «Підтримка сталого регіонального розвитку в Україні», визначено 5 груп регіонів (типів), що мають спільні риси, але при цьому достатньо відрізняються від інших типів [3]. Сумщину разом із Вінницькою, Кіровоградською, Херсонською та Чернігівською областями віднесено до п'ятого типу – це регіони з низьким рівнем розвитку, уповільненням розвитку та з найсерйознішими проблемами розвитку.

Спільні риси областей та місце Сумщини серед регіонів цього типу:

- демографічна ситуація в області є однією з найгірших по Україні (за скороченням населення область щорічно займає найнижчі місця по Україні поряд з Чернігівською та Кіровоградською областями). Загальною серед регіонів є тенденція зменшення чисельності осіб вікової групи 16-59 років. Однією з найгостріших проблем в області є зменшення чисельності осіб до працездатного віку при одночасному зростанні чисельності осіб, яким виповнилося 60 і більше років;
- низька урбанізація та низька щільність населення;

- частка областей у валовому регіональному продукті України є невисокою і коливається у межах від 1,3% (Херсонська область) до 2,3% (Вінницька область), у Сумській області цей показник становить 1,7%;

- низький рівень валового регіонального продукту на 1 особу (56-69% від середнього по Україні, у Сумській області – 67,9%);

- за обсягом реалізованої продукції в розрахунку на 1 особу Сумська область має найвищий показник (80% від середнього значення по Україні; по інших областях цієї групи – від 41,2% у Херсонській до 59,2% у Кіровоградській областях);

- внесок малих підприємств у загальний обсяг реалізованої продукції становить від 21,9% у Сумській області до 40,9% у Херсонській області, проте в Сумській області вищий, ніж у інших регіонів цієї групи, внесок великих підприємств (39,5%);

- на малих підприємствах регіонів працювало від 27,2% у Сумській області до 38% у Херсонській області всіх найманих працівників (по Україні – 25,7%). На відміну від зазначених областей у Сумській області в структурній характеристиці зайнятості найманих працівників значну частину (22,3%) займає великий бізнес;

- низький показник обсягу капітальних інвестицій у розрахунку на одиницю населення (33-65,6% середнього по країні, у Сумській області – 40,2%); низька питома вага обсягу освоєних капітальних інвестицій – Сумська (1%), Чернігівська (1%), Херсонська (0,8%) області займають останні місця;

- малий обсяг прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одиницю населення (9,4-29,3% середнього по країні, Сумська область має найвищий показник серед регіонів цієї групи); низька питома вага регіонів у загальному обсязі залучених іноземних інвестицій по Україні (у Сумської області – 0,7% проти відповідного показника Чернігівської області – 0,2%, Кіровоградської – 0,3%, Вінницької та Херсонської – 0,5%);

- низька частка експорту областей у загальному обсязі експорту по Україні (від 0,6% у Херсонській до 1,5% у Сумській областях);

- низький наявний дохід у розрахунку на 1 особу (81,6-90,1% середнього по Україні, Сумська область – 87,9%);

- середньомісячна заробітна плата коливається в межах 75,5-82,8% від середньоукраїнського показника, по Сумській області – 82,8%;

- вищий, ніж у середньому по Україні (7,2%) рівень безробіття (за методологією МОП), проте в Сумській області найнижчий показник (7,7%) серед регіонів цієї групи;

- загалом хороша екологічна ситуація з окремими недоліками: частка викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря в загальному обсягу викидів по Україні становить від 1,1% у Кіровоградській та Херсонській областях до 2,7% у Вінницькій області (Сумська область – 1,2%); рівень водоспоживання у зазначених областях не перевищує 1,4% (крім Херсонської області – 9,5%, на Сумщині найнижчий показник – 0,8%); рівень заповідання в Херсонській, Чернігівській, Сумській областях вище середнього показника по Україні;

- помірна або погана зовнішня доступність, більшість областей розташовані відносно близько до міста Київ (крім Херсонської області), відсутні функціонуючі аеропорти [3].

Отже, порівняно з регіонами, що належать до однієї з Сумською областю типології, за показником темпу зростання (зменшення) обсягу експорту товарів у 2014 році область посідає останнє місце, проте за показниками частки регіону в загальному обсязі експорту по Україні – перше місце, імпорту – ділить перше місце з Чернігівською областю (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика регіонів, що належать до однієї типології, за 2014 рік

Назва області	Темп зростання (зменшення) експорту товарів, %	Питома вага регіону в загальному обсязі експорту товарів, %	Питома вага регіону в загальному обсязі імпорту товарів, %
Сумська область	82,4	1,5	0,8
Вінницька область	104,1	1,1	0,6
Кіровоградська область	136	1,4	0,3
Херсонська область	112,4	0,6	0,4
Чернігівська область	102,4	0,9	0,8

Джерело: розроблено управлінням з питань залучення інвестицій, документ «Аналіз зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності Сумської області за 2014 рік»

Процеси, що відбуваються у зовнішньоторговельному обороті Сумщини, дещо різняться із загальною картиною по Україні в цілому. Це обумовлено специфікою функціонування промислово-аграрного

комплексу регіону, а також є наслідком еволюційного процесу в зовнішньоекономічній політиці та економіці держави (див. табл. 2).

Таблиця 2

Баланс зовнішньоторговельного обороту товарами та послугами області за 2010-2014 роки

Показники	Роки					2014 р. у % до 2010 р.
	2010	2011	2012	2013	2014	
Зовнішньоторговельний оборот, млн. дол. США	1325,8	1960,5	1938	1725,8	1386,3	104,6
Експорт товарів, млн. дол. США	746,5	1017,4	1122,1	924,7	738,6	98,9
Імпорт товарів, млн. дол. США	469,9	814,1	678,8	667,8	555,1	118,1
Сальдо торгівлі товарами, млн. дол. США	276,6	203,3	443,3	256,9	183,5	66,3
Експорт послуг, млн. дол. США	44,3	43,3	62,4	55,4	43,7	98,6
Імпорт послуг, млн. дол. США	65,1	85,7	74,7	77,9	48,9	75,1
Сальдо торгівлі послугами, млн. дол. США	-20,8	-42,4	-12,3	-22,5	-5,2	25
Сукупне сальдо торговельного балансу, млн. дол. США	255,8	160,9	431	234,4	178,3	69,7

Джерело: розроблено авторами на основі [4, 7]

Зниження попиту на світових ринках основної експортоорієнтованої продукції Сумської області, застосування протекціоністських заходів у країнах-торговельних партнерах області, особливо це стосується Російської Федерації, складна економічна ситуація в Україні призвели до зниження показників як експорту так і імпорту товарів та послуг у 2014 році. За даними таблиці 2 можна стверджувати, що за 2014 рік зовнішньоторговельний оборот області склав 1386,3 млн. дол. США і збільшився на 4,6% порівняно з 2010 роком. Експорт зменшився на 1,1% і склав 738,6 млн. дол. США, імпорт збільшився на 18,1% – 555,1 млн. дол. США.

Отже, обсяги експорту товарів і послуг у 2014 році в порівнянні з 2010 роком (790,8 млн. дол. США) зменшився на 8,5 млн. дол. США або на 1,1 % і становили 782,3 млн. дол. США. Обсяги імпорту зросли на 12,29% (69,0 млн. доларів США) порівняно з 2010 роком (535,0 млн. дол. США) і склали 604,0 млн. дол. США (рис. 1). Сукупне сальдо торговельного балансу області в досліджуваному періоді позитивне,

що свідчить про певну стійкість зовнішньоекономічних зв'язків підприємств області і відносну стабільність економічної ситуації області. В 2014 році сукупне сальдо становило 178,3 млн. дол. США [4].

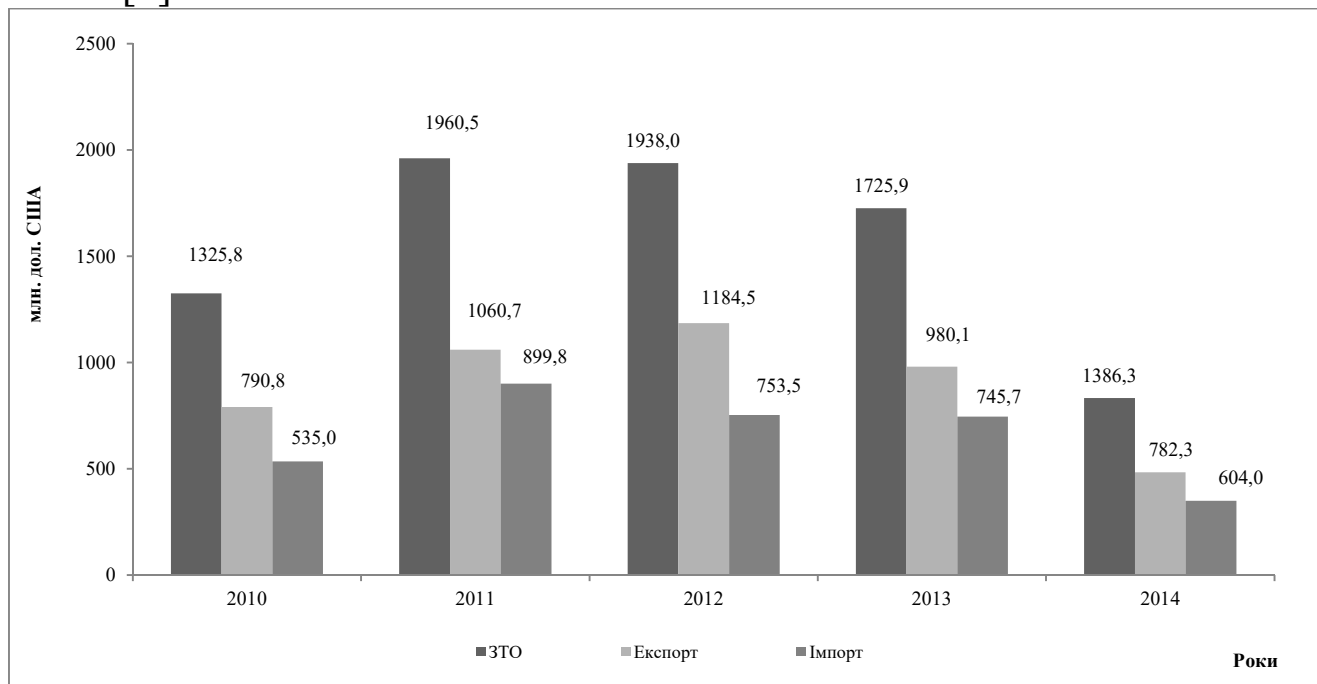


Рис. 1. Динаміка зовнішньоторговельного обороту, експорту та імпорту товарів і послуг Сумської області у 2010-2014 роках

Коефіцієнт покриття експортом імпорту по товарах у 2014 році складає – 1,33, у 2013 році склав 1,38 (за 2010 рік – 1,59). Що вказує на негативну тенденцію (див. рис. 2).

За 2014 рік зовнішньоторговельний оборот підприємств області товарами незначно збільшився у порівнянні з 2010 роком і склав 1386,3 млн. дол. США (на 4%).

Однією з умов входження України у світовий економічний простір є оцінка експортного потенціалу, тобто можливостей країни з експорту продукції, що має конкурентні переваги і може конкурувати на зовнішньому ринку [1].

На сьогоднішній день несприятлива кон'юнктура на зовнішніх ринках зумовила зниження попиту на міжнародних ринках основної експортної продукції Сумської області, умови торгівлі додатково погіршилися внаслідок застосування протекціоністських заходів у країнах-торговельних партнерах області, особливо в Російській Федерації. Внаслідок чого спостерігається зниження показників як експорту так і імпорту товарів у 2014 році, порушуючи тенденцію до зростання зовнішньої торгівлі області у минулі роки. Частка товарів у загальних обсягах зовнішньої торгівлі продовжує домінувати – 94,3% в експорті і 89,6% – в імпорті (у 2012 р. відповідно 94,7% і 90,1%) [4].

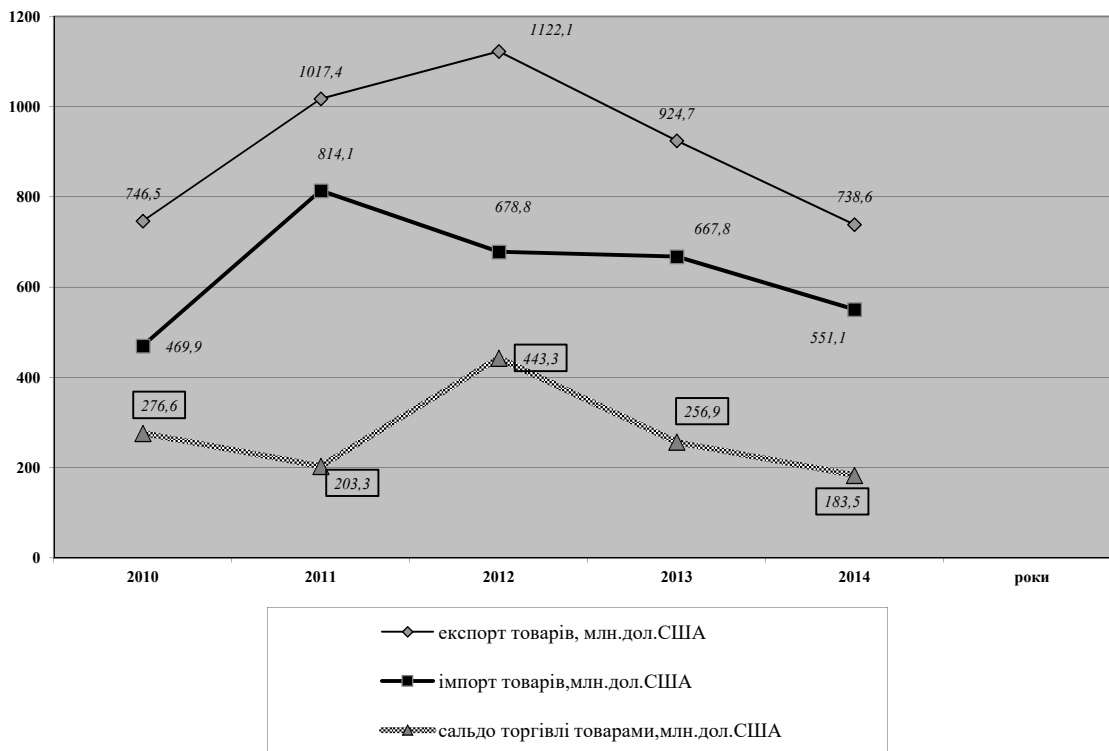


Рис. 2. Динаміка зовнішньоторговельного обороту, експорту та імпорту товарів Сумської області

Джерело: [4]

Необхідно зазначити, що за результатами 2014 р. по 10 регіонах України спостерігалось зростання обсягів експортних поставок, а по 17 – їх скорочення. За темпами зростання (зменшення) експорту область посіла 23 місце серед регіонів України (11 – за результатами 2012 р.).

Частка області у загальнодержавних поставках суттєво не змінилась – 1,5% в експорті і 0,8% – в імпорті (у 2012 р. відповідно 1,6% і 0,8%).

Обсяг експорту в розрахунку на одну особу населення порівняно з попереднім роком знизився майже на 165 дол. США і склав 814,1 дол. США [5].

У загальному експорті товарів найбільше відвантажень механічного обладнання – 227,8 млн. дол. США, що склало 30,8% до загального обсягу експорту, готових харчових продуктів – 129,9 млн. дол. США (17,6%) та продукти рослинного походження – 103,7 млн. дол. США (14%) (табл. 3).

Таблиця 3

Товарна структура експорту продукції Сумської області

Найменування товарів	Роки								2014 до 2010 у %
	2010		2012		2013		2014		
	млн. дол. США	Питома вага, %	млн. дол. США	Питома вага, %	млн. дол. США	Питома вага, %	млн. дол. США	Питома вага, %	
Продукти рослинного походження	103,4	13,9	54,6	4,9	56,2	6,1	103,7	14,0	100,3
Готові харчові продукти	129,9	17,4	114,5	10,2	147,6	16,0	129,9	17,6	100,0
Мінеральні продукти	2,4	0,3	2,2	0,2	3,3	0,4	2,4	0,3	100,0
Продукти хімічної промисловості	87,5	11,7	185,7	16,5	116,9	12,6	87,5	11,8	100,0
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	10,7	1,4	7,7	0,7	11,9	1,3	10,7	1,4	100,0
Деревина і вироби з неї	30,6	4,1		0,0	28,0	3,0	3,1	0,4	10,1
Взуття	26,4	3,5		0,0		0,0	26,4	3,6	100,0
Недорогоцінні метали	68,2	9,1	74,5	6,6	67,9	7,3	68,2	9,2	100,0
Машини, обладнання, електротехнічне обладнання	227,8	30,5	588,0	52,4	421,0	45,5	227,8	30,8	100,0
Інші товари	59,6	8,0	94,9	8,5	71,9	7,8	78,9	10,7	132,4
Усього	746,5	100,0	1122,1	100,0	924,7	100,0	738,6	100,0	x

Джерело: розроблено авторами на основі [4, 7]

У структурі імпорту товарів, навпаки, спостерігається зменшення частки постачання продуктів рослинного (з 8,4% до 5,4%) та тваринного (з 5,5% до 1,4%) походження, готових харчових продуктів (з 36,2% до 29,6%) та збільшення частки мінеральної продукції (з 1,6% до 7,8%), продукції хімічної промисловості (з 7,2% до 10,6%), машинобудування (з 13,6% до 15,9%), транспортних засобів (з 1,5% до 3,3%) [4].

За підсумками 2014 року показники зовнішньої торгівлі товарами області майже відповідають рівню Брянської області Російської Федерації, зовнішньоторговельний оборот якої склав 1594,7 млн. дол. США.

У 2014 році зовнішньоторговельні операції здійснювались з партнерами з 101 країни світу. Експортувались товари до 90 країн,

імпортувались – із 75.

Сьогодні спостерігається переорієнтування експорту товаровиробників області з ринків країн СНД, у тому числі Російської Федерації, на ринки Європейського Союзу, частка яких постійно зростає. Але питома вага країн СНД в експорті регіону залишається досить значною, і за 2014 рік склала 60,2%, обсяг експорту до країн ЄС становить 18,6%. Динаміка питомої ваги країн СНД (в тому числі Росія), країн ЄС та інших країн світу в експорті товарів області показана на рис. 3.

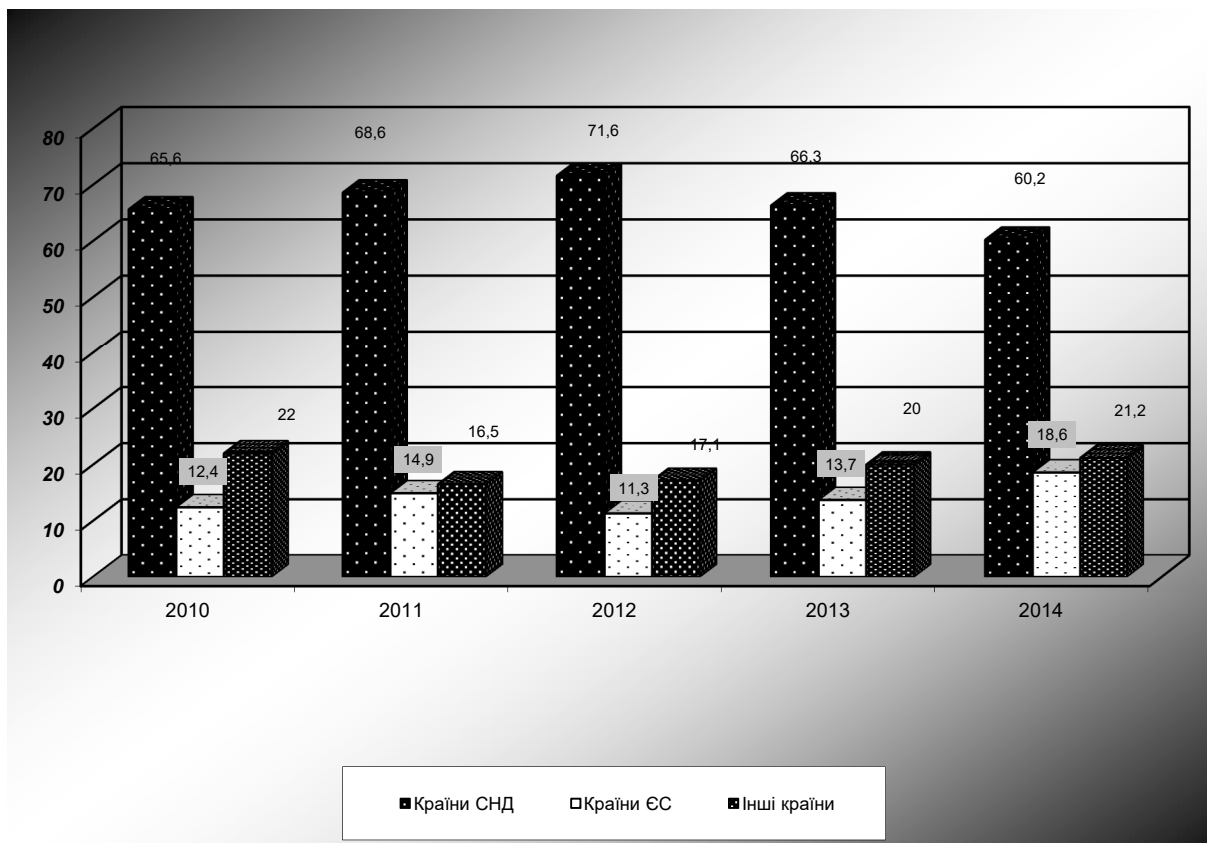


Рис. 3. Динаміка питомої ваги країн СНД (у т.ч. Російська Федерація), країн ЄС та інших країн світу в експорті товарів області

Джерело:[4]

Позитивною тенденцією зовнішньої торгівлі області залишається висока питома вага експортованої продукції з високим ступенем переробки та спрямованість на експорт готових виробів і високотехнологічної продукції.

Імпорт з країн СНД становив 25,1% від загального обсягу імпорту товарів області, з країн ЄС імпортовано 45,1% товарів (рис. 4).

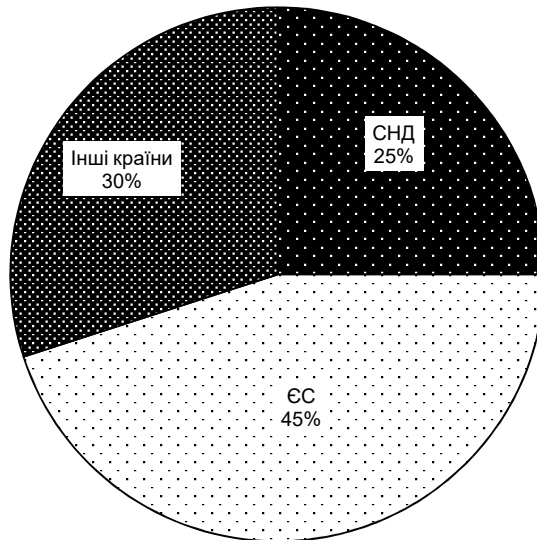


Рис. 4. Питома вага країн СНД, країн ЄС та інших країн світу в імпорті товарів Сумської області у 2014 році

Джерело: розроблено авторами на основі [4, 7].

У загальному обсязі імпорту найбільші надходження здійснювались з Російської Федерації – 20% (2013 рік – 22,7%), Німеччини – 19,6% (2013 рік – 18,6%), Італії – 6,6% (2013 рік – 4,2%), Китаю – 6,1% (2013 рік – 4,4%), Гани – 5% (2013 рік – 3,7%).

Основу товарної структури імпорту зовнішньої торгівлі області склали: готові харчові продукти – 186,1 млн. дол. США (33,5%), недорогоцінні метали та вироби з них – 67,1 млн. дол. США (12,1%) та механічне обладнання – 61,7 млн. дол. США (11,1%).

Останніми роками активізувалась інноваційна діяльність в області, оскільки різко повсталала необхідність розширення номенклатури конкурентоспроможної продукції, яка б відповідала світовим стандартам.

Активну роботу в даному напрямку проводило ПАТ «СНВО ім. Фрунзе». Дане підприємство є одним із найпотужніших підприємств України, одним з найбільших підприємств Європи та візиткою вітчизняного машинобудування. Також активну інноваційну діяльність в напрямку освоєння нових світових товарних ринків проводить ТОВ «Керамейя», ТОВ «Таланпром», ДП «Авіакон» та ПАТ «Монделіс Україна».

Значний вплив на експорт Сумської області справляє комплекс внутрішніх і зовнішніх чинників. Серед внутрішніх, які мають гострий проблемний характер, можна виділити наступні:

- недосконалість норм українського законодавства у сфері управління здійсненням і розвитком експортної діяльності, порівняно з нормами, що прийняті у міжнародній практиці;

- низька конкурентоспроможність вироблюваної продукції;

- важкий фінансовий стан більшості підприємств [6], що робить практично неможливим інвестування у перспективні, орієнтовані на експорт проекти за рахунок внутрішніх ресурсів;

- штучне стримування курсу гривні в рамках «валютного коридору» звужує можливості використання курсового фактору з метою просування експорту;

- недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації і контролю якості експортної продукції на фоні значного посилення вимог до споживчих і екологічних характеристик, а також до безпеки продукції, яка реалізується на ринках промислово розвинених країн;

- випереджаюче зростання цін на продукцію та послуги природних монополій у порівнянні зі збільшенням цін на вироби обробної промисловості та продукцію агропромислового комплексу [8];

- недостатність спеціальних знань і досвіду роботи у сфері експорту у більшості підприємців, а також недостатня координованість їх діяльності на зовнішніх ринках.

Вищезазначені внутрішні чинники значно стримують розвиток експортоорієнтованих галузей, але також вагомим є негативний вплив зовнішніх чинників, серед яких можна виділити посилення міжнародної конкуренції протягом останнього десятиліття; стрімке підвищення вимог споживачів до якості продукції, зумовлене впровадженням у виробництво інноваційних технологій; використання країнами більш витончених форм протекціонізму, а також політичної підтримки розвиненими країнами своїх експортерів; збереження елементів дискримінації українських експортерів за кордоном; низький світовий рейтинг надійності України для кредитів та інвестицій [8], що ускладнює використання іноземних фінансових ресурсів для розвитку експортного потенціалу країни; низька ефективність політики України в напрямі міжнародної економічної інтеграції.

Враховуючи внутрішні і зовнішні чинники, які визначають сучасний стан і перспективи розвитку експорту, а також те, що питання державної підтримки експортоорієнтованих виробників залишається невирішеним на багатьох рівнях, назріла необхідність невідкладних кроків щодо формування цільової системи заходів державного стимулювання та вдосконалення експорту, тим паче що на

сьогодні в Україні не існує окремої офіційно затвердженої стратегічної програми сприяння експорту.

Одним з найважливіших напрямів розширення та відтворення основних фондів і виробничих потужностей господарського комплексу на базі науково-технічного прогресу є інвестиційна діяльність, яка дає можливість регулювати розвиток економіки, тобто підвищувати її ефективність. Особливо це актуально на сучасному етапі, коли економіка у зв'язку з перепрофілюванням багатьох підприємств, потребує великих інвестицій. Іноземний капітал можна залучати у формі приватних інвестицій – прямих і портфельних, а також у формі кредитів і позик. Прямі інвестиції – це капітальні вкладення у виробництво інших країн, в управлінні якими бере участь інвестор. Обсяг інвестування в економіку області прямих іноземних інвестицій за 2014 р. становив 422,7 млн. дол. США, а на одного мешканця області припадає трохи більше 370 дол. На цей час налічувалося 10 основних країн-інвесторів підприємств Сумської області.

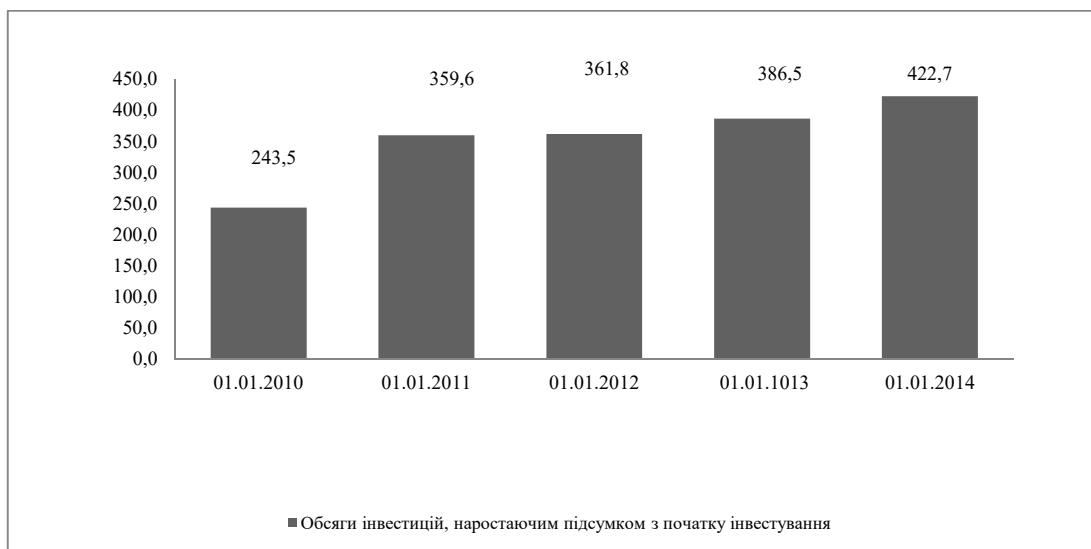


Рис. 5. Прямі іноземні інвестиції в область по рокам, млн. дол. США

Джерело: розроблено управлінням з питань залучення інвестицій, документ «Аналіз зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності Сумської області за 2013 рік»

До п'ятірки найбільш вагомих основних країн-інвесторів, на які припадає більше 85,9% загального обсягу іноземного капіталу, входять Кіпр – 135,2 млн. дол. США, Нідерланди – 37,5 млн. дол. США, Велика Британія – 28,6 млн. дол. США, Франція – 15,0 млн. дол. США, Віргінські Острови (Брит.) – 10,9 млн. дол. США (рис. 6) [9].

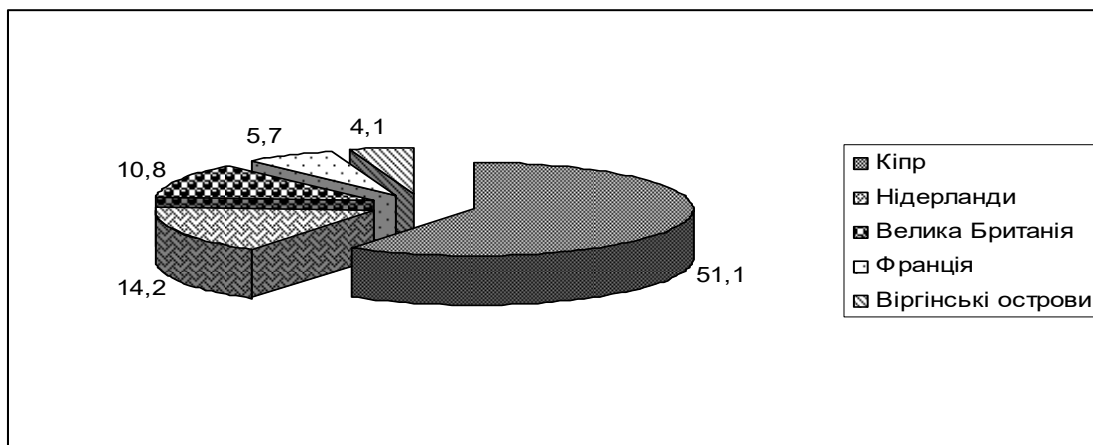


Рис. 6. Найбільш вагомі країни – інвестори Сумської області у 2014 році

Отже, останнім часом по унесенню капіталу в економіку Сумщини абсолютним лідером залишається Кіпр (51,1%).

Таким чином, важливим напрямом поживлення зовнішньоекономічної діяльності області є збільшення обсягів експорту товарів, розширення її зв'язків з прикордонними партнерами, участь у виставково-ярмаркових заходах, що дозволяє продемонструвати переваги своєї продукції та налагодити партнерські стосунки для прикордонного співробітництва, а звідси зацікавити представників великого бізнесу до інвестування вже існуючих і створення нових підприємств в області. Тому стратегічним пріоритетом соціально-економічного розвитку області є розширення зовнішньоекономічних зв'язків з регіонами ближнього і дальнього зарубіжжя, радикальне піднесення конкурентоспроможності не лише продовольчих товарів, а й всієї економіки.

Але, як бачимо, для ефективної зовнішньоекономічної діяльності Сумської області потрібні дієві заходи із запровадження сучасних технологій, нових методів управління і менеджменту, розширення та вдосконалення інфраструктури, застосування знань і досвіду ринкової системи господарювання. Важливим елементом є забезпечення подальшої участі іноземного капіталу в економічних процесах області, збільшення обсягів зовнішньоторговельного обігу та зростання експортного потенціалу, організація спільних виробництв, кооперація. Залучення міжнародної технічної допомоги та коштів міжнародних фінансово-кредитних установ. У перспективі реалізація комплексу перелічених заходів міжнародного економічного співробітництва області суттєво вплине на поліпшення добробуту її громадян.

В сучасних умовах господарювання виділяють цілий комплекс проблем управління зовнішньоекономічною діяльністю, а саме: економічні, політичні та соціальні розбіжності; інша культура, мова,

стандарти, ділові традиції; різний ступінь відкритості економіки; різні рівні споживання товару; різні інфраструктури реалізації продукції; відмінності у законодавстві; різні умови просування продукції; валютні проблеми тощо. Їх вирішення вимагає глобального планування з урахуванням культури і торговельних звичаїв, інформаційного забезпечення, рішення кадрових питань й готовності до підвищення рівня ризику в процесі функціонування підприємства.

У теперішній час науковці в літературі розглядають підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність за наступними ознаками (рис. 7) [10].

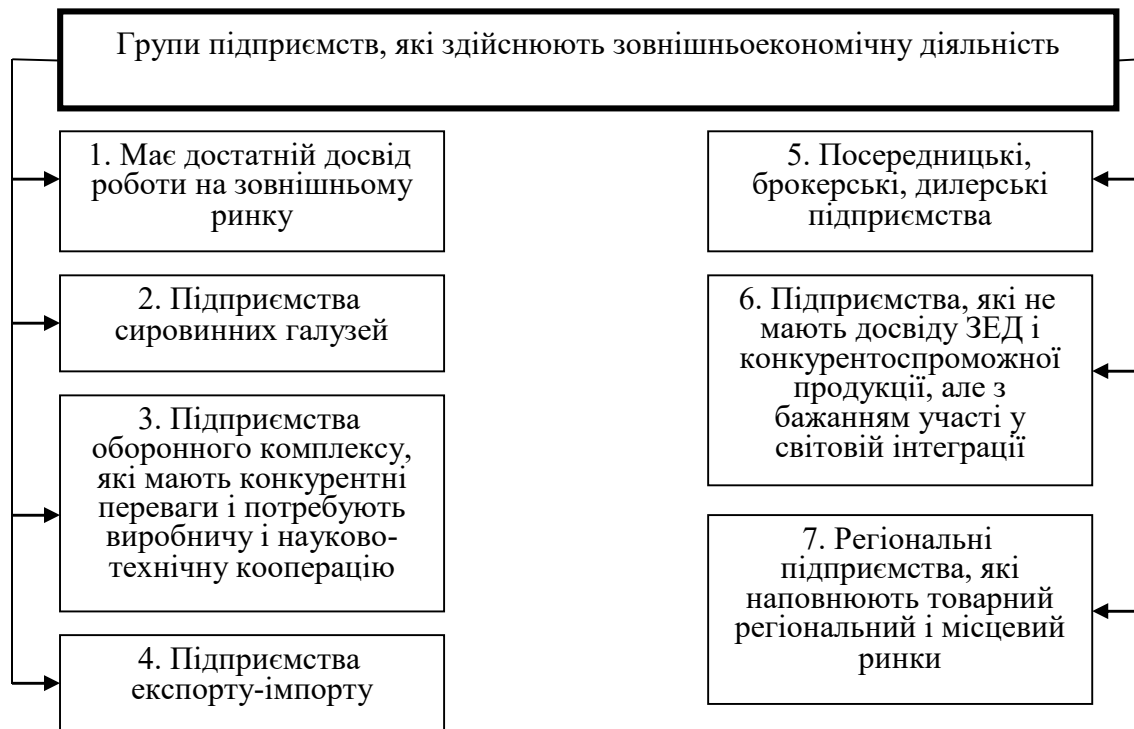


Рис. 7. Ознаки підприємства, яке виходить на зовнішній ринок

Таким чином, головною метою управління зовнішньоекономічною діяльністю є дослідження особливостей сучасних тенденцій розвитку зовнішнього середовища, в якому діє підприємство, та створення на цій основі власних конкурентних переваг. Концепція управління полягає в спрямованості на досягнення стратегічних цілей підприємства, яким має бути підпорядкована вся система управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Адекватна оцінка поточного стану зовнішньоекономічної діяльності регіону, виявлення основних тенденцій і проблем в цій сфері стають пріоритетними завданнями визначення напрямів удосконалення та перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Оцінка ефективності зовнішньоекономічних відносин регіону відіграє вирішальну роль у процесі планування соціально-

економічного розвитку, проведення регіональної політики, управління регіональною економікою в цілому.

Традиційні показники оцінки зовнішньоекономічної діяльності в силу об'єктивних причин часто не можуть використовуватися на практиці. Постійні змістовні зміни в процесі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, реалізації повноважень, використання потенціалу регіонів вимагають регулярного перегляду методичного апарату оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Відсутність теоретичних і практичних розрахунків як на рівні господарюючих суб'єктів, так і на рівні керівників і координуючих регіональних органів влади тільки підсилює потребу в адекватній оцінці результатів зовнішньоекономічної діяльності для прийняття тактичних і стратегічних рішень.

Науковцями запропоновано показники зовнішньоекономічної діяльності розділити на чотири основні групи: загальна характеристика зовнішньоторговельної діяльності підприємств регіону; показники ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємств регіону; показники експортної орієнтації підприємств регіону; показники оцінки іноземних інвестицій – і позначити етапи проведення оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств у регіоні(рис.8) [11].

Крім аналізу кількісних показників зовнішньоекономічної діяльності регіону доцільно також охарактеризувати її якісні сторони:

- 1) розвиток законодавчої бази регіону, спрямованої на вдосконалення організації та стимулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- 2) якість зовнішньоторговельної інфраструктури регіону;
- 3) можлива участь регіону в інтеграційних процесах;
- 4) створення на території регіону вільних економічних зон.

Отже, формування ліберального економічного середовища, зміна зовнішніх умов господарювання під час здійснення ЗЕД та інші чинники ставлять перед підприємствами проблеми постійної адаптації систем управління до динамічно мінливих умов господарювання.

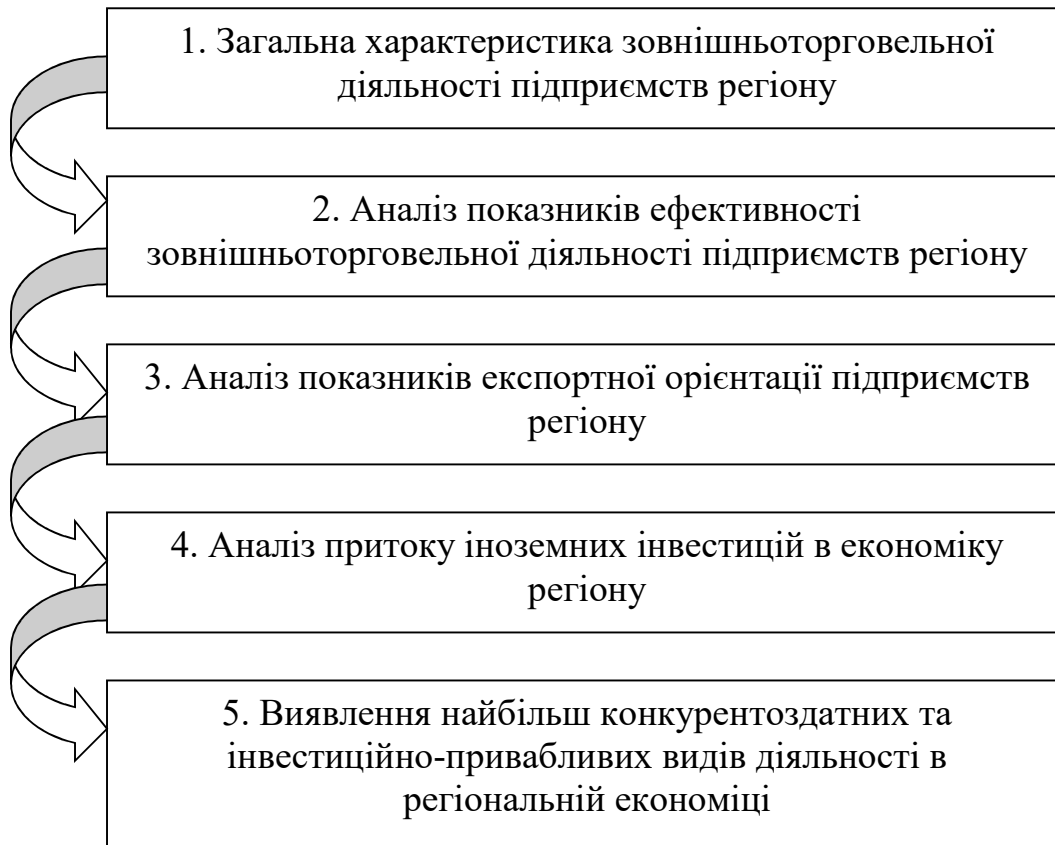


Рис. 8. Етапи проведення оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств у регіоні

Тому для забезпечення достатнього рівня внутрішньої і зовнішньої ефективності вітчизняні підприємства мають здійснювати достатньо тривалий процес формування і безперервної адаптації систем управління зовнішньоекономічної діяльності в ході перебудови всієї економічної системи країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пазуха М. Д. Зовнішньоекономічна діяльність (загальні положення): навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Українська академія бізнесу та підприємництва. - К. : ЦУЛ, 2008. - 230с.
2. Лисовая Л.А. Экспортный потенциал региона и эффективное его использование: X международная научно-производственная конференция [«Проблемы сельскохозяйственного производства на современном этапе и пути их решения»], (Белгород, 2006). – Белгород: Издательство Белгородской ГСХА, 2006. – с. 140.
3. Сумська обласна державна адміністрація [електронний ресурс] // sm.gov.ua/od
4. Офіційний сайт Сумської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс] – Режим доступу:<http://state-gov.sumy.ua>.

5. Статистичний збірник «Зовнішня торгівля Сумської області товарами та послугами у 2014 році». [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=455&level=3>
6. Аметова Е.І. Формування та розвиток експортного потенціалу підприємств через управління його сублімаційною складовою / Е.І. Аметова // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. : у 2 ч. – К.: КНЕУ, 2012. – Ч. 1. - С. 7-16.
7. Статистичний щорічник Сумської області за 2014 рік. – Суми : Головне управління статистики у Сумській області, 2015. – 543 с.
8. Рудакова Е.Н. Система показателей эффективности таможенного дела: особенности формирования и совершенствования [Электронный ресурс] / Е.Н. Рудакова // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2014. - № 1. – С. 90-94. – Режим доступа: <http://www.vestnik-mgou.ru/Articles/Doc/7131>.
9. Статистичний щорічник Сумської області. Головне управління статистики у Сумській області. За редакцією Л.І. Олехнович. Вих. № 02.01-08-77 від 15.08.2014 р. – 2013. – 570с.
10. Прогнозування зовнішньої стійкості економіки України / Т.А. Тищук, Д. С. Покришка, Д.О. Махортих, О.В. Іванов. – К.: НІСД, 2013. – 30 с.
11. Растворцева, С.Н., Фаузер, В.В., Задорожный, В.Н., Залевский, В.А. Внешнеэкономическая деятельность российских предприятий в условиях глобализации / под общ. ред. С.Н. Растворцевой, В.В. Фаузера. – СПб.: Издательский центр экономического факультета СПбГУ, 2011. – 116 с.

СТАН ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ БДЖІЛЬНИЦТВА В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ НАМІРІВ УКРАЇНА-ЄС

З метою інтеграції до світового ринку продукції бджільництва та адаптації до умов його функціонування і здійснення ефективної зовнішньо-економічної діяльності необхідне інформаційне забезпечення суб'єктів щодо конкурентів, обсягів, потреб ринку та його кон'юнктури.

Спираючись на авторське визначення ринку продукції бджільництва як системи установ та економічних відносин, що забезпечують процеси виробництва, обміну і споживання продуктів харчування, використання сировини, а також надання послуг галуззю бджільництва, ми розглядаємо послуги по запиленню сільськогосподарських культур та інші послуги, що надаються за допомогою бджіл, як ринковий продукт, а специфікою дослідження ринку продукції бджільництва – необхідність в оцінці потреби в запиленні сільськогосподарських культур, а також дослідженні ринку послуг апітерапії поряд із такими його складовими як ринок продовольчої продукції (мед, перга, прополіс), ринок сировини (мед, віск, маточне молочко, прополіс, гомогенат, бджолина отрута тощо)[1].

На жаль, оцінити обсяги кожної складової за наявної статистичної інформації не видається можливим. В той же час можна констатувати той факт, що і ринок послуг по запиленню сільськогосподарських ентомофільних культур тільки формується в Україні, хоча в США він оцінюється приблизно в 200 дол. США на рік [2], в Австралії – до 3,5 млн дол. Австралії [3].

До числа топ-п'яти країн - виробників меду в світі в період 2008-2017 рр., де вироблялось всього в середньому 1687,4 тис. т (табл. 1) на рік, входять Китай, Туреччина, США, Україна, Аргентина. Найкрупнішим виробником меду до сьогодні виступає Китай, чие середньорічне виробництво було 456,5 тис. тон, що майже у п'ять разів вище, ніж у середньому річний обсяг виробництва Туреччини (95,4 тис. т), яка займає другу сходинку в рейтингу.

В 2008-2009 рр. Україна посідала третю сходинку в рейтингу із обсягом виробництва біля 74 тис. т, але за останні роки почала поступово втрачати свої позиції з третьої позиції опустившись до шостої, маючи при цьому біля 66 тис. т зібраного меду на фоні того як

Туреччина та Китай постійно збільшують його виробництво: у Китаї за аналізований період виробництво меду зросло в 1,4 рази або на 143 тис. т., в Туреччині відповідно майже в 1,4 рази або на 33,1 тис. т.

Сильними конкурентами являються такі країни як США, які є потужним виробником не дивлячись на значні проблеми зі смертністю бджіл; Аргентина, Росія, Іран, які виробляють відповідно 3,9-3,7% меду в світі.

Необхідно зазначити, що на п'ять країн лідерів припадає 45 % світового виробництва меду.

Таблиця 1

Виробництво меду натурального в світі, тис. тон

Країна	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	В середньому за 10 років	Питома вага, %
Світове виробництво	1517,9	1505,5	1533,9	1615,9	1650,3	1722,1	1783,6	1824,8	1859,2	1860,7	1687,4	100,0
Китай	400,0	402,0	401,0	431,0	448,0	450,3	462,0	473,0	555,0	543,0	456,5	27,1
Туреччина	81,4	82,0	81,1	94,2	89,2	94,7	103,5	108,1	105,7	114,5	95,4	5,7
США	74,3	66,4	80,0	67,3	64,5	67,8	80,9	71,0	73,4	67,0	71,3	4,2
Україна	74,9	74,1	70,9	70,3	70,1	73,7	66,5	63,6	59,3	66,2	69,0	4,1
Аргентина	72,0	62,0	59,0	72,0	76,0	67,5	60,0	52,6	68,1	76,4	66,6	3,9
Росія	57,4	53,6	51,5	60,0	64,9	68,4	74,9	67,7	69,8	65,7	63,4	3,8
Іран	40,7	46,4	45,0	50,7	71,1	74,6	77,8	73,0	67,8	69,7	61,7	3,7
Індія	55,0	55,0	60,0	60,0	60,0	61,0	61,8	63,0	64,1	65,0	60,5	3,6
Мексика	59,7	56,1	55,7	57,8	58,6	56,9	60,6	61,9	55,4	51,1	57,4	3,4
Ефіопія	42,0	41,5	53,7	39,9	45,9	48,9	50,0	59,2	47,7	50,0	47,9	2,8
Місце України в	3	3	4	4	5	4	6	6	8	6	4	

Джерело: дані FAOSTAT[4]

З динаміки світового виробництва меду явно проглядається тенденція до його збільшення. За останні десять років відбулося зростання приблизно в 1,2 рази, що свідчить про зростання попиту на мед в усьому світі.

У період 2007-2016 рр. у світі 650,5 тис. т меду була експортована в середньому за рік (табл. 2.).

Таблиця 2

Світовий експорт меду натурального, тис. т

Країна	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	В середньому за 10 років	Питома вага, %
Світовий експорт	410,1	445,2	419,8	468,7	476,6	517,6	582,9	626,0	663,7	650,5	526,1	100,0
Китай	64,4	84,9	71,8	101,1	100,0	110,2	124,9	129,8	144,8	128,3	106,0	20,2
Аргентина	79,9	69,2	58,0	57,3	72,4	75,1	65,2	54,5	45,7	81,2	65,8	12,5
Мексика	30,9	29,6	27,0	26,5	26,9	32,0	33,5	39,2	42,2	29,1	31,7	6,0
Індія	12,2	15,6	13,3	22,6	28,9	24,5	30,1	27,0	40,8	35,8	25,1	4,8
В'єтнам	16,7	11,4	12,0	12,6	12,6	13,2	34,9	49,6	39,8	42,3	24,5	4,7
Німеччина	23,8	27,6	22,0	20,5	18,9	21,1	20,9	22,7	23,7	23,8	22,5	4,3
Іспанія	13,9	16,3	16,3	21,8	18,8	20,5	21,6	26,8	30,6	27,4	21,4	4,1
Бразилія	12,9	18,3	26,0	18,6	22,4	16,7	16,2	25,3	22,2	24,2	20,3	3,9
Україна	3,5	3,3	7,4	5,4	9,9	13,3	21,7	36,3	36,0	48,6	18,5	3,5
Угорщина	23,9	24,2	14,2	13,9	12,4	14,5	18,4	16,5	16,8	17,4	17,2	3,3
Бельгія	4,2	10,2	13,3	18,3	16,8	16,6	20,1	20,0	25,9	20,8	16,6	3,2
Канада	16,8	22,6	12,2	15,1	9,6	18,3	12,3	9,5	12,0	18,0	14,6	2,8
Уругвай	14,2	9,0	6,1	8,0	14,5	11,2	12,4	10,7	12,1	7,7	10,6	2,0
Румунія	6,3	7,1	10,7	11,0	9,9	11,5	12,6	11,1	10,9	10,4	10,1	1,9
Таїланд	7,7	3,2	5,9	6,9	8,8	8,9	11,6	17,8	19,6	8,3	9,9	1,9
Чілі	7,3	10,3	9,8	8,6	7,5	8,3	8,2	7,0	9,9	7,1	8,4	1,6
Болгарія	3,8	3,4	6,1	8,5	6,9	9,3	12,7	10,1	9,8	8,9	7,9	1,5
Нова Зеландія	4,9	5,8	8,2	7,3	5,5	7,7	8,8	9,5	10,6	9,6	7,8	1,5
Італія	3,9	4,0	3,4	7,0	6,4	8,4	11,5	8,1	8,9	7,8	6,9	1,3
США	4,0	5,7	4,8	11,0	6,4	5,8	6,2	6,1	6,5	7,4	6,4	1,2
Польща	0,5	0,5	1,5	1,1	4,2	6,4	9,5	14,2	10,6	14,0	6,2	1,2
Рейтингова позиція України	25	24	17	22	13	11	6	5	6	3	9	

Джерело: дані FAOSTAT[4]

Країни-лідери, що входять до двадцяти найкрупніших експортерів, реалізують на зовнішніх ринках 86,0 % цієї кількості. До десятки входять такі країни в порядку спадання: Китай, Аргентина, Мексика, Індія, В'єтнам, Німеччина, Іспанія, Бразилія, Україна, Угорщина. Щоправда, якість меду найбільшого експортеру Китаю оцінюють як низьку та імпортують як технічний для потреб парфумерної, косметичної та кондитерської промисловості через його нижчу ціну.

Китай випередив Аргентину з обсягом в 106 тис. т. в середньому за останні десять років, що в 1,6 рази перевищує обсяг експорту Аргентини, що становить 65,8 тис. т. Мексика, Індія, В'єтнам, Німеччина відповідно продали на зовнішніх ринках – 31,7; 25,1; 24,5 і 22,5 тис. т, що у відсотковому відношенні до загального експорту

становить – 6,0; 4,8;4,7 та 4,3 % відповідно проти 20,2 % в Китаї та 12,5 % у Аргентини.

Підбирається до лідерських позицій і Україна, обсяг експорту якої за період з 2007 по 2016 рр. збільшився в 13,8 рази і становив 48,6 тис. т в 2016 р., що дозволило Україні зайняти третю позицію в світі і першу серед країн Європи. В середньому за десять років обсяг експорту меду України становив 3,5 % від світового обсягу експорту меду.

Відповідні тенденції виходу на лідерську позицію Китаю, на думку Яценко О.М [5], пояснюються значною площею Китаю, провідним місцем у виробництві плодів, що безпосередньо обумовлює розвиток галузі бджільництва як суміжної галузі сільського господарства, а також дешевою робочою силою.

В останні роки починаючи з 2011 р. до числа експортерів –лідерів підбирається сусідня країна – Польща. Так, в 2016 р. обсяг продажів за кордон меду цієї країни становив майже 14 тис т., що дозволило цій країні зайняти 13 позицію. Серед європейських країн саме в Польщі прослідковується найбільш значна позитивна динаміка в зростанні експорту меду.

Німеччина, яка втрачає лідерські позиції країни-експортера, одночасно є і лідером (займаючи другу позицію) в рейтингу імпортерів натурального меду з обсягом 86,7 тис. т, або 16,3 % в світовому обсязі імпорту меду в середньому за 2007-2016 рр. (табл. 3).

Таблиця 3

Світовий імпорт меду натурального, тис. т

Країна	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	В середньому за 10 років	Питома вага, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Світовий імпорт	420,6	453,4	436,4	496,0	497,4	527,6	574,1	623,4	655,1	636,2	532,0	100,0
США	105,4	105,0	95,5	114,1	130,5	141,0	152,8	165,9	175,2	166,5	135,2	25,4
Німеччина	94,1	91,9	82,6	89,5	77,4	84,4	88,2	84,4	90,4	83,9	86,7	16,3
Японія	37,9	41,7	36,9	40,0	40,6	36,8	39,0	37,9	36,2	48,4	39,5	7,4
Велико-британія	30,1	30,3	30,4	31,5	35,6	34,8	38,1	38,4	41,0	40,0	35,0	6,6
Франція	23,5	28,0	23,4	25,4	27,2	25,7	28,7	34,3	32,8	35,6	28,4	5,3
Бельгія	8,6	16,3	18,6	22,1	21,1	20,8	24,4	27,9	32,4	26,5	21,9	4,1
Іспанія	11,6	16,3	15,3	17,7	20,7	21,2	22,1	24,5	30,7	28,0	20,8	3,9
Італія	10,7	13,4	15,2	14,5	15,2	15,2	18,5	21,2	23,5	22,6	17,0	3,2
Польща	3,4	4,5	7,4	9,2	13,6	14,2	20,2	21,8	20,9	24,4	13,9	2,6
Саудівська Аравія	9,1	8,8	8,2	12,8	14,0	16,6	17,4	21,2	14,9	9,2	13,2	2,5
Нідерланди	8,4	8,6	10,6	10,1	12,0	11,8	12,6	12,6	14,0	14,6	11,5	2,2
Швейцарія	7,0	7,2	7,5	7,9	7,4	7,8	8,2	7,7	8,2	7,9	7,7	1,4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Австрія	5,1	5,5	6,2	6,9	6,1	8,6	8,6	7,8	7,4	7,5	7,0	1,3
Австралія	1,5	5,2	4,7	3,3	3,1	3,8	2,5	7,7	11,2	9,9	5,3	1,0
Данія	4,3	4,8	4,1	4,4	5,2	4,6	4,9	5,6	6,3	5,8	5,0	0,9
Таїланд	0,6	0,3	0,6	3,0	5,1	6,5	7,3	12,5	11,8	1,6	4,9	0,9
Канада	4,3	3,6	4,9	3,3	2,8	3,4	5,5	6,3	7,3	6,6	4,8	0,9
Малайзія	4,9	6,7	8,2	7,9	3,2	2,2	1,8	3,2	4,9	3,7	4,7	0,9
Швеція	2,7	2,8	3,6	4,0	4,1	4,4	4,8	4,4	4,2	4,8	4,0	0,7
ОАЕ	3,2	3,0	1,7	1,5	2,2	1,9	3,4	5,9	7,0	8,4	3,8	0,7

Джерело: дані FAOSTAT[4]

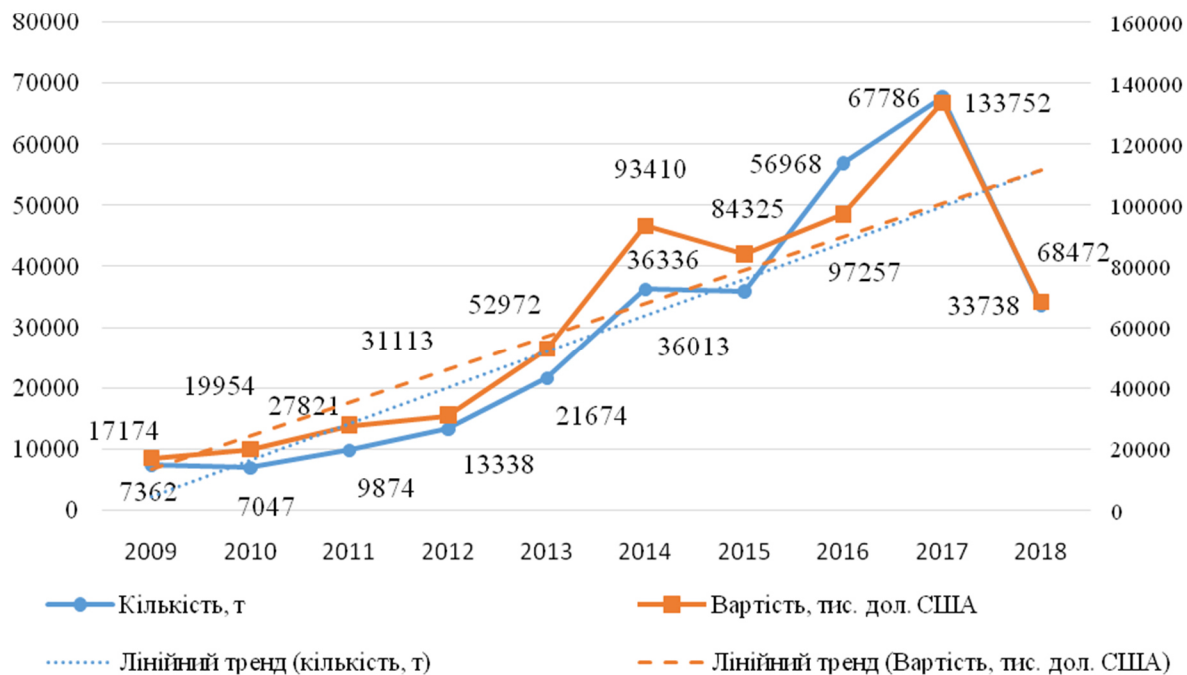
На першому місці знаходиться США з обсягом 135,2 тис. т, або 25,4 % світового імпорту за аналогічний період. Попит на імпортований мед в США постійно зростає через проблеми з різким скороченням популяції бджіл. Німеччина та США є найбільшими імпортерами і українського меду.

Динамічно зростає обсяг імпорту Польщі з 3,4 до 24,4 тис. т, який забезпечується в першу чергу з України на фоні стабільного виробництва на рівні 14,5 тис. т на рік.

Абсолютно забезпеченими медом власного виробництва є незначна частка країн, серед яких Китай, Індія, Ірак, Туреччина та Україна.

Аналізуючи зміну обсягів експорту меду (рис. 1), бачимо, що Україна має явну тенденцію до його збільшення. За період з 2009 р. до 2017 р. його обсяги збільшились в 9,2 рази по кількісному показнику і лише в 7,8 рази у вартісному.

Експорт українського меду останні роки стрімко зростає не зважаючи на те, що безмитна квота ввезення меду до ЄС до 2017 р. становила лише 5000 т. Решту меду до ЄС українські компанії продають сплачуючи 17,3% мито. Експорт меду з України в 2018 р. скоротився. Вже за 10 місяців було продано лише 33738 т на суму 68472 тис. дол. США, що можна пов'язати з обмеженістю виробництва меду в Україні та низькою закупівельною ціною, яку пропонують трейдери пасічникам, при його експортній ціні в 2 дол./кг.



*2018 р. – дані за 10 місяців

Рис.1. Динаміка українського експорту меду натурального
Джерело: дані Державної служби статистики України [6]

Основними покупцями українського меду були і є Німеччина, Польща, США. Лідером з поставок меду на німецький ринок традиційно були китайські постачальники, але останнім часом через низьку якість і довготривалий термін поставок німці все більше віддають перевагу українській продукції, де серед імпортерів Німеччини Україна посідає третє місце.

На ринку Польщі Україна займає лідируючі позиції серед імпортерів протягом останніх п'яти років поспіль за даними European Commission[7].

На ринку США Україна є шостою країною в числі головних постачальників меду до цієї країни. Імпорт меду в США зростає в зв'язку з тим, що власне виробництво в країні, яке і так менше ніж на третину забезпечує обсяги споживання, знижується, і понад 70% меду країна змушена імпортувати, і цей показник з часом лише збільшується. На дешевий китайський мед в країні введено антидемпінгові санкції, тому конкурує за американський ринок меду Україна з поставками з Аргентини, Бразилії, В'єтнаму, Індії та Канади.

Натомість Україна стала поставляти більше меду в Туреччину, Іспанію, Францію, Литву, Бельгію, Данію.

Таблиця 4

Експорт українського меду натурального в розрізі країн, т

Країна	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Січень-жовтень 2017 р.	Січень-жовтень 2018 р.	В середньому за 2009-2018 рр.	Структура експорту меду за останні 10 років, %	Відхилення 2018 р. від аналогічного періоду 2017 р.
Всього	7363	7047	9874	13338	21674	36336	36013	56968	67786	53696	33738	29014	100,0	62,8
Німеччина	1937	1675	3845	5783	9748	11472	11826	18483	16620	12235	9277	9067	31,2	75,8
Польща	2131	438	930	2211	4485	6976	5610	10902	10739	7258	5837	5026	17,3	80,4
США	0	0	239	1022	2594	7807	7641	10024	14947	13801	4973	4925	17,0	36,0
Туреччина	249	95	208	515	1034	1397	1742	2634	2747	2524	1967	1259	4,3	77,9
Франція	38	0	82	0	148	1783	1033	2310	5361	4647	878	1163	4,0	18,9
Російська Федерація	1544	3659	3423	2290	471	19	0	0	0	0	0	1141	3,9	24,4
Іспанія	38	0	0	0	358	1563	1377	2070	3203	2156	338	895	3,1	15,7
Бельгія	0	0	0	0	0	0	0	0	3799	3356	3029	683	2,4	90,3
Словаччина	39	171	438	817	1142	1823	1164	383	345	263	183	651	2,2	69,6
Литва	0	0	21	82	416	608	1308	792	745	505	1856	583	2,0	367,3
Італія	399	0	0	0	182	799	40	1072	1412	1015	1060	496	1,7	104,4
Угорщина	0	0	0	0	0	0	1166	1850	965	623	683	466	1,6	109,5
Данія	0	0	38	0	0	0	39	983	1640	1152	1124	382	1,3	97,6
Чехія	0	0	308	96	115	374	1069	536	906	487	137	354	1,2	28,0
Болгарія	42	0	78	10	40	409	462	871	653	554	260	283	1,0	47,0
Канада	6	0	0	0	112	609	238	622	817	815	20	242	0,8	2,5
Австрія	0	0	0	215	474	81	264	526	441	402	390	239	0,8	96,9
Білорусь	190	491	218	296	262	199	0	25	24	24	4	171	0,6	18,6
Ізраїль	0	0	0	0	0	0	0	409	573	315	508	149	0,5	161,3
Румунія	0	0	0	0	0	131	161	279	405	405	468	144	0,5	115,5

Джерело: дані Державної служби статистики України [6]

На початку 2016 р. відбулася затримка експорту, пов'язана з тим, що Чехія виявила заборонені (протимікробні) речовини в бджолиному меді українського походження. Після цього виробники провели аудит і підтвердили, що український мед відповідає міжнародному сертифікату з харчової безпеки FSSC 22000 [8].

Як видно з табл.4 на долю лідерів Німеччини, Польщі та США припало 65,5 % всього експортованого меду в середньому за 10 років. В основному ж мед продається країнам-членам Європейського союзу, на їх долю припадає до 70 % вивезеного за кордон меду. Всього в списку імпортерів українського меду в 2017 р. налічувалось 54 країни проти 30 в 2015 р.

Саме ціна на мед, що продається до Німеччини, Польщі та США і визначає середню експортну ціну на нього. До 2011 р. ціна проданого меду зростала і сягла 2830 дол. США/т. З 2012 р. відмічається падіння ціни. В 2017 р. вона склала 1972 дол. США/т., а за 10 місяців 2018 р. –

2030 дол. США/т. Вона є однією з найнижчих цін на світовому ринку поряд із ціною на китайський мед, що було обумовлене завоюванням ринку, яке відбувалось за рахунок демпінгування цін.

Для переходу в наступну цінову категорію необхідно вирішити ряд проблем пов'язаних з відповідністю якості українського меду світовим стандартам та постає необхідність в поставці не сировини, а готового продукту в індивідуальній брендовій упаковці.

Другою причиною, яка вплинула на падіння ціни на український мед, можна назвати збільшення кількості експортерів, тобто збільшення пропозиції українського меду на світовому ринку.

Згідно реєстру експортних потужностей Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів станом на 1 січня 2019 р. кількість зареєстрованих як експортери продукції бджільництва становить 73 суб'єкти, хоча в 2015 р. їх було 45, отже за цей період зареєстровано додатково 28 суб'єктів [9].

Україна – одна з небагатьох країн, які забезпечують себе медом самостійно, але останнім часом спостерігається збільшення обсягів його ввезення (табл. 5) при одночасному зниженні його ціни імпорту.

Таблиця 5

Обсяги імпорту меду натурального в Україні

Показники	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017 р.	2018 р. (за 10 місяців)
Вартість, тис. дол. США	16,3	235,8	88,9	246,6	97,6	309,0	160,1	63,0
Кількість, т	2	23	22	53	17	118	57	21
Середня ціна імпорту, дол/т	8,15	10,25	4,04	4,65	5,74	2,62	2,81	3,00

Джерело: дані Державної служби статистики України [6]

Наступним за значимістю продуктом бджільництва є віск. Щорічне світове виробництво воску за даними FAO коливається на рівні 60-65 тис. т. До країн, що виробляють понад 4000 т воску входять Індія, Ефіопія, Аргентина, Туреччина. З Європейських країн найбільшу кількість воску бджолиного отримують в Іспанії – близько 1600 т на рік, і дана країна займає позицію в другому десятку. Офіційні дані щодо виробництва воску в Україні відсутні.

В той же час офіційна статистика свідчить, що разом з нарощуванням обсягів експорту меду до Європи Україна почала експортувати й бджолиний віск (табл. 6).

Таблиця 6

Обсяги експорту та імпорту воску тваринного походження в Україні
(код 1551900000)

Рік	Імпорт		Експорт		Сальдо, тис. дол США
	Вартість, тис. дол США	Вага, т	Вартість, тис. дол США	Вага, т	
2014	20	2	0	0	-20
2015	81	11	677	118	596
2016	76	11	1950	338	1874
2017	41	5	2297	355	2256
2018 (за 10 місяців)	26	2	1888	280	1903

Джерело: дані Державної служби статистики України [6]

До 2015 р. Україна взагалі не вивозила віск за кордон і лише після введення в дію Угоди про Асоціацію поступово почала нарощувати обсяги його експорту. В 2017 р. найбільшим покупцем воску є Польща (як і в попередні два роки) з обсягом 104 т на суму 721,9 тис. дол. США, що становить 31,4 % загального обсягу експорту воску з України. За 10 місяців 2018 р. до Польщі вже було продано 115 т воску на суму 810,3 тис. дол. США.

На думку деяких експертів, збільшення обсягів експорту воску може негативно вплинути на якість меду через використання для виготовлення вощини воску, який залишається в Україні і є нижчої якості.

Ціна експорту українського воску 6,5 дол./кг в 2017 р. та 5,59 дол./кг в 2016 р. знаходиться на рівні середньосвітової ціни. В 2018 р. сформувалась ціна реалізації воску до Польщі на рівні 7,04 дол./кг при середній експортній ціні українського воску бджолиного на рівні 6,73 дол./кг.

Варто відзначити і той факт, що з 2012 р. Україна вийшла і на європейський ринок торгівлі бджолами. Так за даними European Commission [7] в 2017 р. до Польщі було вивезено бджіл на суму 10528 євро, в той же час було імпортовано з інших країн на суму 83429 євро (табл. 7).

Така ситуація із ввезенням в Україну бджіл нерайонованих порід «бакфаст», «карніка», «країнка», «італійка» суперечить законодавству України про породне районування бджіл [10] та негативно впливає на генетичні властивості українських порід бджіл, зменшує їх природну продуктивність.

Показники торгівлі сім'ями бджіл з Європейським союзом

Показники	Експорт до ЄС, євро						Імпорт з ЄС, євро					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Бельгія												17182
Нідерланди							11046	2200	23958	13499	4366	1113
Польща	6652	8815	7256		7477	10528						
Словаччина											49992	68134
Всього	6652	8815	7256		7477		1146	2200	23958	13499	54358	83429

Джерело: статистичні дані *European Commission* [7]

Найбільшу кількість меду за останні роки було отримано в 2006 р. на рівні 75600 т. Найменша кількість меду була отримана в 1990 р. – 50858 т. В 2016 р. Україна отримала, за офіційною статистикою Держкомстату, – 59294 т, що менше ніж в 2015 р. на 4321 т або 6,8 %. Падіння було викликано нестабільною політичною ситуацією, відсутністю даних щодо виробництва продукції бджільництва в АРК та частині окупованої території Донецької та Луганської областей (рис. 2) та зниженням кількості утримуваних бджіл. В 2017 р. обсяги виробництва завдяки сприятливим погодним умовам збільшились на 6937 т, що склало в порівнянні з попереднім роком 11,7 %.

В 2018 р. сталася абсурдна ситуація, коли за офіційними даними меду було вироблено менше, ніж експортовано на 1554 т, що свідчить про значну «приховану» пропозицію меду незареєстрованими пасічниками, які не надають правдивої інформації при участі в опитуванні, яке проводять працівники Державної служби статистики України; а також про реалізацію на внутрішньому ринку значних обсягів фальсифікованої продукції.

За результатами дослідження науковців [11] із відібраних 75 зразків меду на ринках м. Києва 10 зразків вважаються фальсифікованими, що становить в даній вибірці 13%. Це значний показник.

В цілому відмічається тенденція до падіння обсягів виробництва меду при значній тенденції до зростання обсягів його експорту. В найближчому майбутньому, як бачимо, саме обсяги виробленого меду будуть стримувати ріст його експорту.

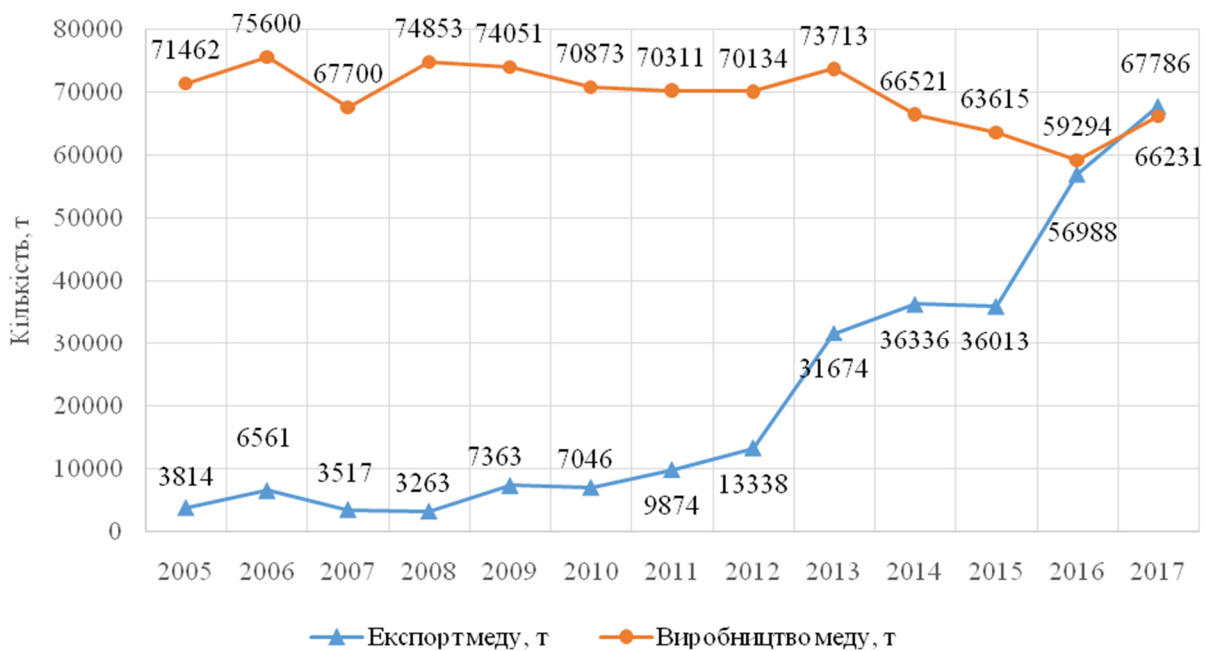


Рис. 2. Динаміка виробництва та експорту меду в Україні
Джерело: побудовано автором за даними Держкомстату України [6]

У випадку подальшого збільшення попиту на український мед на зовнішньому ринку можлива ситуація, коли незареєстровані пасічники будуть виходити на офіційний ринок і експорт меду продовжуватиме збільшуватись.

Крім того на основі наших досліджень вважаємо, що потенційний обсяг збільшення ринку можливий до 20 тис. т. меду на рік тільки шляхом виводу з «прихованої» економіки пасічників за рахунок офіційної їх реєстрації, чому повинні сприяти державні органи. Таким чином реальний обсяг виробництва меду нами оцінюється в 90-100 тис. т меду на рік. При цьому споживання меду на душу населення залишиться в межах 1,2 кг на рік.

Ситуація зниження попиту на внутрішньому ринку викликає перетікання продажів меду з нього трейдерам для експорту навіть за заниженими оптовими цінами (приблизно на 50%) через можливість компенсації втраченого прибутку продажами додаткових продуктів бджільництва (перги, прополісу, маточного молочка), що поступово збільшуються, хоча і є незначними. Але інфляційні процеси, які відбуваються в країні, та розуміння того, що значно збільшився попит трейдерів на мед, призвели в 2018 р. до того, що пасічники надалі не погоджуються на таку ціну й притримують продукцію. Наслідком чого стало скорочення обсягів експорту меду в 2018 р. в порівнянні з 2017 р.

Залишається проблемою і формування ринку послуг запилення сільськогосподарських культур, що не дозволяє пасічникам отримувати додаткові доходи від уже здійсненої діяльності по запиленню сільськогосподарських культур, що вирощуються

сільськогосподарськими виробниками. А це далі впливає на зменшення кількості бджолосімей та має негативні наслідки для пропозиції меду та урожайності ентомофільних сільськогосподарських культур, чого ніяк не можна допускати через необхідність забезпечення продовольчої безпеки країни.

В світі, як відмічає А. Пономарьов [12], посилюючись на прогноз консалтингової компанії GlobalIndustryAnalysts, Inc. (GIA), до 2022 р. глобальне виробництво товарного меду зросте до 2,4 млн тон, тобто майже в 1,5 рази. Цьому будуть сприяти наступні фактори: збільшення зацікавленості в світі в меді як цінному натуральному продукті; зростаючі масштаби використання меду в медицині, в тому числі як антибактеріального та протизапального засобу і як такого, що містить значну кількість антиоксидантів, сприяючи посиленню опірності організму раковим та іншим захворюванням; поширення використання меду як засобу боротьби з ожирінням і альтернативи цукру та штучним підсолоджувачам; зростаючий попит на мед з боку косметичної промисловості, все більш широке використання меду харчовою промисловістю як інгредієнту популярних продовольчих продуктів та напоїв.

А найбільшими глобальними загрозами світової бджолоіндустрії залишаються фальсифікування меду та високий рівень загибелі медоносних бджіл.

В 2017 р. 98,7 % виробництва меду в країні належало господарствам населення і лише 1,3 % — сільськогосподарським підприємствам (табл. 8).

Відмічається також динаміка до зменшення виробництва воску бджолиного в сільськогосподарських підприємствах з 20,7 т в 2010 р. до 7,2 т в 2016 р., тобто в 2,8 рази.

Порівняно з базовим періодом 2000 р. питома вага сільськогосподарських підприємств у виробництві меду в 2017 р. знизилася на 5,5пп, що пояснюється загальною тенденцією відмови цієї категорії господарств від трудомістких видів сільськогосподарської діяльності, та зосередженні їх на зерно-олійному напрямі спеціалізації, відсутності кваліфікованих кадрів, які бажали би працювати за наймом за встановленого рівня заробітної плати, а також стабільною збитковістю даного виду виробництва у підприємств.

Динаміка виробництва продукції бджільництва в Україні

Категорії господарств	Роки									
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Мед										
Усі категорії господарств, т	52439	71462	70873	70311	70134	70875	66521	63615	59294	66231
Сільськогосподарські підприємства, т	2564	2461	1620	1496	1417	1306	982	918	901	847
у т.ч. фермерські господарства, т	83	117	215	158	162	172	138	120	124	111
Господарства населення, т	48875	69001	69253	68815	68717	69569	65539	62697	58393	65384
Частка господарств населення, %	93,2	96,6	97,7	97,9	98,0	98,2	98,5	98,6	98,5	98,7
Віск										
Сільськогосподарські підприємства, т	20,7	17,8	17,1	14,8	10,3	9,0	7,2	...

... відсутні дані

Джерело: [6]

Частка домогосподарств, які утримують бджіл з року в рік змінюється і коливається в межах 1,5-2% від загальної їх кількості (табл. 9).

Отже, за даними Державної служби статистики в Україні налічується в середньому 75 тис. пасічних домогосподарств із середньою чисельністю бджолосімей 38 на одне господарство. В 2016 р. було встановлено, що з усієї їх кількості 1,8 % утримували бджіл, зокрема серед домогосподарств, які очолюють чоловіки, цей показник виявився дещо вищим — 2,6 %.

На розвиток і поширення бджільництва серед сільських домогосподарств опосередковано впливав також фактор наявної у використанні площі земельних ділянок. Зокрема, за даними 2016 р. в групі з площею землі 0,5 га і менше бджіл утримували лише 1,5 % від усієї кількості обстежених домогосподарств, тоді як при 0,51-1,00 га — 1,8 % та за умов 1,01 га і більше це могли дозволити собі вже 2,3 %.

2011 р. був найбільш продуктивним по виробництву меду в розрахунку на одну пасіку. Так бджолярі отримали в середньому 1316 кг меду, що було в першу чергу пов'язане із більш високою концентрацією бджіл. Саме в цьому році кількість утримуваних бджіл одним господарством була найвищою і становила 54 бджолосім'ї. В цілому ж тенденція до скорочення проявляється і тут.

Аналіз за окремими показниками сільських домогосподарств
України, що утримують бджіл

Показник	Роки								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Частка домогосподарств, що утримують бджіл	1,7	1,8	2,1	1,2	1,5	1,6	2	1,6	1,8
Кількість домогосподарств, що утримують бджіл тис. од.	79,3	83,0	95,3	52,3	64,5	67,9	82,7	75,2	82,8
Кількість бджіл у домогосподарствах, тис. сімей	3123,7	3037,5	2826,1	2807	2858,1	2914,8	2640,6	2540,1	2440,0
Кількість сімей у розрахунку на одне домогосподарство, сімей	39	37	30	54	44	43	32	34	29
Виробництво меду домогосподарствами, тис. т	72,9	72,3	69,3	68,8	68,7	72,4	65,5	62,7	58,4
Виробництво меду в розрахунку на одне господарство населення, кг	920	870	726	1316	1065	1067	792	834	705
Продуктивність однієї бджолосім'ї в господарствах населення, кг	23,4	23,8	24,5	24,5	24,0	24,8	24,8	24,7	23,9

Джерело: [6]

На шляху інтеграції ринку України до ЄС стають тарифні і нетарифні бар'єри.

Так, для експорту меду натурального (код згідно КН ЄС 0409) в рамках ПВЗВТ між Україною та ЄС діє безмитна тарифна квота (табл. 10).

Адміністрування тарифної квоти на мед здійснюється виключно Європейським Союзом за принципом «перший прийшов — перший обслуговується». Тобто першим оформлюється той товар, супровідні документи якого прийшли першими (за умови наявності невикористаного залишку квоти на момент подачі документів).

Тарифи на поставку меду в країни ЄС

Розмір безмитної квоти	Ставка ввізного мита ЄС в рамках квоти	Ставка мита понад квоту
5000 т/рік (із поступовим збільшенням упродовж п'яти років до 6000 т/рік по 200 т на рік)	0% (за умови наявності сертифікату EUR1)	17,3%

Джерело: [7]

При перевищенні обсягу квоти реалізація меду на ринки ЄС здійснюється із застосуванням ставки увізного мита ЄС — 17,3%.

Крім того, восени 2017 р. було введено додаткову безмитну квоту на мед у розмірі 2500 т/рік терміном на 3 роки в рамках тимчасових додаткових торговельних преференцій ЄС для України.

Тарифна квота на мед — одна з найбільш затребуваних, зазвичай вичерпується українськими виробниками вже протягом першого місяця року. Фактичні обсяги експорту меду до ЄС перевищують розмір тарифної квоти у кілька разів.

До нетарифних бар'єрів входу України на ринок ЄС є якість та безпечність продукції. Базові законодавчі вимоги щодо якості й безпечності бджолиного меду, чинні в Євросоюзі, визначені відповідними регламентами:

- контроль забруднюючих речовин у харчових продуктах здійснюється за процедурою встановленою Регламентом (ЄС) № 315/93, а максимально допустимий вміст забруднювачів (нітратів, важких металів) у харчових продуктах на ринках країн ЄС наведено в Регламенті (ЄС) № 1881/2006;

- контроль залишків пестицидів здійснюється відповідно до встановленого переліку контрольованої продукції (у т.ч. меду) та максимальних меж залишків пестицидів відповідно до Регламенту (ЄС) №396/2005 та Додатків до нього;

- простежуваність, тобто існує вимога належним чином маркувати або надавати відповідні документи про продукцію, згідно якої імпортер харчової продукції в ЄС має забезпечити наявність вичерпної інформації щодо всього ланцюга виробництва та переміщення продукту відповідно до Регламенту (ЄС) № 178/2002);а загальні та спеціальні правила маркування харчових продуктів встановлені Регламентом (ЄС) №1169/2011);

- контроль безпечності харчових продуктів тваринного походження, призначених для споживання людиною включає:

- загальні гігієнічні вимоги щодо харчових продуктів (Регламент (ЄС) №852/2004) та спеціальні гігієнічні вимоги для харчових продуктів тваринного походження (Регламент (ЄС) 853/2004);
- загальні вимоги щодо предметів та матеріалів, що контактують із харчовими продуктами (Регламент (ЄС) №1935/2004);

Зокрема, загальні вимоги до імпорту харчових продуктів тваринного походження до ЄС такі:

- продукти повинні походити з зареєстрованих потужностей або потужностей, на які видано експлуатаційний дозвіл в країні-експортері, яка включена до дозвільного списку країн з правом експорту відповідної продукції до ЄС (Рішення (ЄС) 2011/163); І це є основна перепона на шляху експорту українського меду через небажання здійснювати реєстрацію оператора ринку на право займатися виробництвом такої продукції та його експорту;
- продукти повинні супроводжуватися сертифікатом здоров'я, виданим компетентним органом країни-експортера;
- пройти обов'язкову перевірку кожного вантажу із цим товаром на прикордонному пункті пропуску країни ЄС, де здійснюються ветеринарні перевірки, що в багатьох випадках, за словами трейдерів, викликає труднощі та затримки на кордоні;

○ контроль залишків ветеринарних препаратів. Ключові вимоги та процедури щодо встановлення меж залишків фармакологічно активних речовин у харчових продуктах тваринного походження визначені у Регламенті (ЄС) №470/2009. Максимальні межі залишків фармакологічно активних речовин у Регламенті (ЄС) №37/2010. Державний моніторинг залишків ветеринарних препаратів та забруднюючих речовин у меді в Україні проводиться відповідно до вимог Директиви 96/23/ЄС;

○ вимоги ЄС до меду, призначеного для споживання людиною, в т.ч. показники якості (вода, цукор і кислотність), вимоги до маркування тощо (Директива 2001/110/ЄС);

○ додаткові вимоги замовників з ЄС. Замовники з ЄС можуть вимагати від виробника наявності сертифікату відповідності певному міжнародному стандарту (зазначається у контракті): ISO 22000, FSSC

22000, BRC, IFS. Ці сертифікати не є обов'язковими для ввезення на територію ЄС, проте вони часто є необхідною умовою для реалізації продукції в ЄС[13].

Характеризуючи якісні характеристики меду, слід зупинитися на його різновидах. В Україні виробляють п'ять видів монофлорного меду: соняшниковий, гречаний, ріпаковий, липовий і акацієвий. Соняшниковий мед і його комбінації з іншими видами медів домінують на півдні і сході, акацієвий - на півдні, а гречаний - в центрі і на заході України. У невеликих кількостях виробляються також ексклюзивні меди: вересковий, буркуновий, конюшиновий, глодовий, малиновий, еспарцетовий, шавлієвий, ехінацеєвий, лавандовий, осотовий і коріандровий. Український поліфлорний (луговий) мед вважається одним з кращих у світі. Його, в основному, виробляють в Харківській, Сумській та Полтавській областях.

Товаровиробники меду є дуже роздрібненими, для виходу їх на зовнішні ринки їм недостає досвіду, знань, а також необхідності формування значних партій меду для досягнення беззбиткового експорту.

Запровадження з 01.01.2016 р. поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі України з ЄС створює нові можливості для нарощування виробництва та експорту продукції бджільництва. Водночас і посилює відповідальність українських виробників меду за якість товару, що постачається на закордонні ринки. Навіть через незначні відхилення в якості продукту країни-імпортери застосовують суворі санкції. Висока конкуренція на Європейському ринку, дуже високі вимоги до якості та безпечності продукції змушують вітчизняних товаровиробників підпорядковуватися «правилам гри», що складаються на ринках.

При закупівлі меду у бджолярів відмічається значна частка посередників, які доставляють мед безпосередньо від виробників меду до трейдерів, а отже, це не може не вплинути на зниження закупівельної ціни. Крім того існує проблема неповернення тари. Пасічники також не хочуть оформляти необхідну документацію, яку вимагають експортери.

Нові ринки збуту поки що не дають поштовх до збільшення виробництва цього продукту. Зважаючи на те, що наразі до 98% меду виробляється в домогосподарствах, стимулювати виробництво зможуть лише високі закупівельні ціни.

Перспектив реалізації в Україні мало, бо здебільшого населення віддає перевагу дешевому продукту, який зазвичай містить якісь

домішки (в тому числі антибіотики), а за кордон продається якісна продукція.

З метою з'ясування основних проблем при виробництві продукції бджільництва нами було проведено опитування бджолярів Сумської області за розробленою нами анкетною. Анкети були роздані 200 особам, з яких погодились відповісти лише 103 пасічники. Що, на нашу думку, свідчить про недовіру до існуючих інститутів влади.

Серед інших видів продукції бджільництва, які виробляють бджолярі Сумської області, найбільший відсоток респондентів виокремили прополіс – 71,4%, на другому – віск (64,3%), далі перга (28,6%), пилок (21,4%), мерва (14,3%), вирощування бджіл на продаж (7,1%).

Опитуючи бджолярів, ми з'ясували, що найбільший відсоток респондентів вважає найбільшою проблемою, що перешкоджає розвитку їх господарств, а саме 78,6 % - відсутність ринку збуту меду, маючи на увазі саме внутрішній попит, оскільки пасічники не є операторами зовнішнього ринку й не здійснюють експорт продукції бджільництва особисто. А зважаючи на майже вдвічі нижчі ціни на оптові закупки меду трейдерами в порівнянні з ринковими, не вважають такий канал збуту меду першочерговим та бажаним (рис. 3).

На друге місце опитані пасічники поставили недостатню роботу ветслужби та відсутність доступних лабораторій для перевірки якості продукції бджільництва, але їх відсоток становить близько 21, що досить серйозно поступається відсутності ринку збуту.

Майже всі респонденти відзначали, що діти мало їдять меду. Батьки їм не достатньо прививають любов до цього продукту, хоча категорія сімей з дітьми на їх думку за споживацькими вподобаннями меду на другому місці після людей старшого і похилого віку.



Рис. 3. Розподіл найбільш значущих проблем, що перешкоджають розвитку особистих пасік

Джерело: побудовано автором за результатами опитування

Такі темпи падіння споживання солодкого продукту наштовхують на думку щодо необхідності критично оцінити офіційні дані. Ми провели в січні 2017 р. опитування жителів Сумської області з метою з'ясувати, чи дійсно вони стали споживати менше меду.

В опитуванні взяли участь 200 сімей загальною кількістю їх членів 689. За результатами анкетування ми отримали, що одна особа вживає за рік близько 1,6 кг меду, що майже відповідає офіційному показнику 2008 р. Крім того лише 6,5% респондентів з впевненістю відповіли, що споживають щороку більшу кількість меду, 4,9 % щороку споживають менше солодкого продукту, 33,0 % зазначили, що їдять однакову кількість меду, а 55,7 % не змогли відповісти з впевненістю (рис. 4). Тобто можна вважати, що істотно обсяг споживання меду з року в рік не коливається.

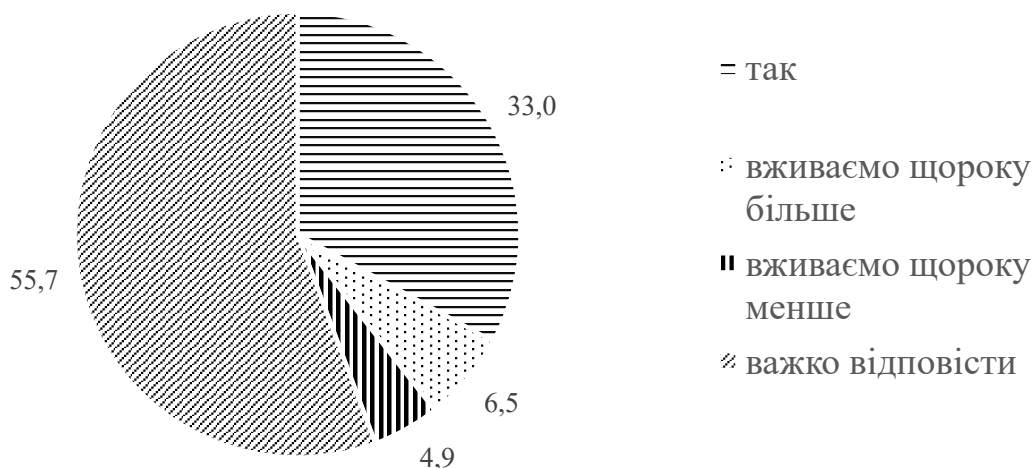


Рис. 4. Оцінка динаміки споживання меду респондентами в 2017 р., %

Джерело: власні дослідження

Ми також запитали, де купують мед або інші продукти бджільництва споживачі. Результати виявились наступні: 46,2 % респондентів зазначили, що купують у знайомого пасічника, 40,8 % отримують безкоштовно від рідних чи знайомих, 20,7 % - на ринку, 14,7 % опитаних мали своїх бджіл, що дуже високий показник. І лише 7,6 % купували в магазині (рис. 5). З цього ми робимо висновок, що до 85 % внутрішнього споживання меду відбувається без його обліку.

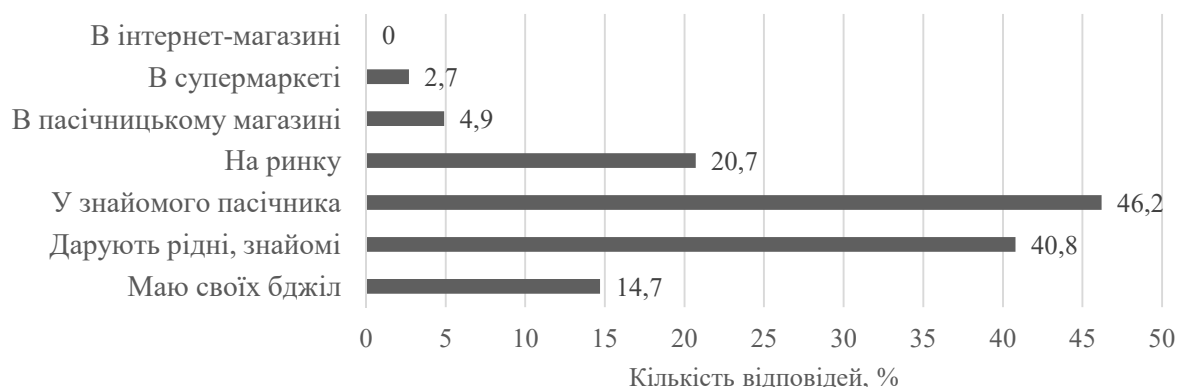


Рис. 5. Канали придбання продукції бджільництва споживачами (за опитуванням в 2017 р.)

Джерело: власні дослідження

Тобто 0,06 кг меду на душу населення, спожитих за офіційними даними в цьому році, становить менше 20% реального обсягу вживання меду в розрахунку на одну особу.

Крім того, оскільки платоспроможність населення низька, а за рівнем споживання меду однією особою Україна посідає перше місце, то подальшого збільшення обсягу його внутрішнього споживання не

передбачається. І при цьому між пасічниками існує жорстка конкуренція на внутрішньому ринку.

Отже, вирішення питання ринку збуту можливе лише шляхом встановлення адекватних умов, цін закупівлі меду у виробників для його експорту, або створення можливостей для виходу українського виробника продукції бджільництва на зовнішній ринок.

Важливим кроком повинно стати розуміння пасічників необхідності в об'єднанні та створенні однакових умов виробництва меду задля формування крупних партій меду, що дозволить підвищити закупівельну ціну цього товару та знизити трансакційні витрати, а отже, підвищити прибутковість виробництва. Супутнім цьому процесу є офіційна реєстрація виробників, що дозволить отримувати дозвільні документи на експорт власної продукції.

Об'єднання також можливе на взаємовигідних умовах із трейдерами, які вже мають ринки збуту, для забезпечення їх постійним потоком продукції, а пасічників – постійного каналу реалізації продукції.

Для підтримки бджолярів та збільшення їх доходності також потрібне створення організованого ринку послуг бджолозапилення.

Залишається актуальним і питання підтримки виробництва меду належної якості та безпечності, що на сьогодні відповідає європейським стандартам. Це, на нашу думку, можливе лише, по перше, за належного контролю за використанням сільськогосподарськими підприємствами отрутохімікатів і гербіцидів, а по друге, при дотриманні пасічниками технології виробництва меду та його зберігання у відповідній тарі.

Задля підвищення ціни на український мед на європейському ринку є необхідним формування партій монофлорного меду, що можливе при наявності значних площ однакових медоносів. Для вирішення цієї проблеми необхідна державна підтримка у забороні вирубки та збільшенні площ, зайнятих липою, акацією.

Сертифікація пасік, що вироблятимуть органічну продукцію бджільництва, також сприятиме зростанню ціни на мед на світовому ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гриценко В. Л. Теоретичні підходи до визначення сутності ринку продукції бджільництва / В. Л. Гриценко // Економічні, соціальні та екологічні проблеми

- розвитку агропродовольчої сфери: Матеріали міжнародної наук.-практ. конф., 19 лютого 2016 р. / Вид-во «Діса плюс». – Харків. — 2016. — Р. 67–69.
2. Шамота М. Комплекс пасічника українських бджолярів / М. Шамота // Пасічник. — 2008. — № 10(55). — С. 4–5.
 3. Фарамазян А. С. Комерційне бджільництво Австралії / А. С. Фарамазян, А. С. Пономарьов // Пасічник. — 2008. — № 9(54). — С. 17,34.
 4. Статистичні дані FAOSTAT [електронний ресурс]. – URL: <http://faostat3.fao.org/home/e/>.
 5. Яценко О. М. Кон'юнктура світового ринку продукції бджільництва та тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання України / О. М. Яценко, М. М. Перелигін // [Електронний ресурс]. – URL: <http://elibrary.nubip.edu.ua/15965/1/12yom.pdf>. — 2011.
 6. Державна служба статистики України / Статистична інформація // [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 7. European commission : // [Електронний ресурс]. – URL: https://ec.europa.eu/commission/index_en
 8. Маркетинговое исследование украинского импорта и экспорта натурального меда – alliance capital management // [Електронний ресурс]. – URL: http://marketing.vc/marketing_research/ukr-marketingovoe-issledovanie-ukrainskogo-importa-i-eksporta-naturalnogo-meda.html.
 9. Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів // [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.consumer.gov.ua>.
 10. Про затвердження нормативно-правових актів з питань розвитку бджільництва, затверджено Наказом Мінагрополітики України, НААН від 20.09.2000 р. № 184/82 від 20.09.2000 № 184/82 // [Електронний ресурс]. – URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0736-00>.
 11. Броварський В. Д. Якість різних сортів бджолиного меду торгової мережі м. Києва / В. Д. Броварський, О. М. Лосєв, І. І. Головецький, В. О. Луців // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького. — 2011. — Вип. 13, № 2 (48), Частина 2. — С. 330–335.
 12. Пономарев А. Перспективы мирового рынка меда [Електронний ресурс] / А. Пономарев // URL: <http://www.apiworld.ru/1491300042.html>.
 13. Мед натуральний: перспективи експорту до ЄС\ Євроінтеграційний портал // [Електронний ресурс]. – URL: <https://eu-ua.org/eksport-yes/med>.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ КОНОПЛЯРСТВА В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС [1]. На даний момент ринок продукції коноплярства в нашій країні можна охарактеризувати як низькоконцентрований ринок, на який можна виходити поки що без великих витрат. Однак уже через кілька років конкуренція на світовому ринку призведе до його часткової консолідації і, відповідно, виникне необхідність у залученні інвестицій для того, щоб можна встояти проти експансії потужних зовнішніх гравців, які активно вивчають внутрішній ринок нашої країни [2].

На думку багатьох провідних вчених, коноплярство є стратегічною галуззю суспільства в світовому масштабі. Це сировинний матеріал не лише для текстильної промисловості (одягу, канатів, шпагату, мотузок тощо), а й стратегічно важлива сировина, що використовується в багатьох сферах економіки: солома, треста, волокно – у виготовленні композитів, нетканих матеріалів, геотекстилю, що застосовуються в різних галузях виробництва; костра – в меблевій промисловості, у виготовленні паливних полетів, композиційних матеріалів; конопляна олія – у фармацевтичній та харчовій промисловості, у виробництві косметики.

Крім того, вирощування конопель успішно може замінити частину лісових насаджень для виробництва паперу, який має значно вищі показники щодо міцності та зносостійкості і набагато дешевше традиційного паперу з деревної целюлози. З одного гектара конопель можна отримати шість тон целюлози в рік, а це значно більше, ніж річний приріст одного гектара лісу. Деревина росте десятиліттями, а урожай конопель можна зібрати всього через 120 днів після посадки. Для вирощування лісу потрібні великі ділянки землі, конопля ж може рости практично скрізь [3].

У всьому світі переробляється 100% рослини конопель, а в Україні - лише 85%, решта викидається. Через недосконалість законодавства, українські виробники можуть працювати лише з насінням і волокном. Листя та суцвіття технічних конопель викидають,

а в світі їх використовують у фармакології, косметології та харчовій промисловості.

Конопля біологічно сумісна з усіма вирощуваними культурами, її практично не зачіпають шкідники і хвороби, і їй не потрібні добрива. Впроваджуючи коноплю в сівозміну можна збільшити виробництво кормових культур, поліпшити родючість ґрунту та вносити набагато меншу кількість добрив. Ідеальними рослинами-сусідами для конопель є цукрові буряки, картопля, силосна кукурудза, озимі культури, люпин і конюшина. Сьогодні з конопель виготовляють понад 50 тис. видів різної продукції. Український ринок конопляного волокна й виробів із нього не має такої ємності, проте саме на цьому інноваційному сегменті Україна може посісти тверді позиції.

Питаннями щодо розвитку галузі коноплярства в Україні та світі, економічними питаннями займаються І.О. Маринченко, О.А. Примаков, Ж.Ю. Марченко [4], питаннями наукового забезпечення опікуються Р.Н. Гілязетдінов, Ю.В. Мохер, Л.М. Жуплатова [5], та інші науковці. Разом з тим питання щодо нарощування обсягів продукції коноплярства та її глибинної переробки в контексті євроінтеграційних процесів вимагають ретельного вивчення. Практично невпорядкованими залишаються питання щодо розробки сучасної нормативно-правової бази, яка б давала змогу легалізувати діяльність з використання наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів у наукових та навчальних цілях. Ці питання викликають науковий інтерес і обумовлюють мету дослідження. Метою дослідження є визначення стану виробництва продукції коноплярства, а саме насіння та волокна технічних конопель, в світі, в Україні та Сумській області, вивчення основних напрямків каналів збуту продукції на внутрішньому та світовому ринках.

Промислові коноплі – це культура сімейства луб'яних, що віднедавна повернулася на поля. Вона давно була відома нашим предкам, з якої вони виготовляли конопляний текстиль, проте коноплі були довгий час практично заборонені для вирощування в Україні у зв'язку з суттєвим вмістом тетрагідроканабінолу.

Значну роботу по відродженню галузі в Україні започаткували члени Асоціації «Українські технічні коноплі». 22 серпня 2012 р. була прийнята постанова № 800, в якій було дано визначення поняття «технічні коноплі»: це сорти, які не мають наркоефекту, тобто, вміст психотропних речовин (тетрагідроканабіоїдів) не перевищує 0,08%. Крім того, за умови дотримання ліцензійних умов вирощування конопель, посіви не підлягають обов'язковій охороні [6].

Основними стимулами для відновлення виробництва стали

відміна спеціальних дозволів на вирощування технічної коноплі та попит на зовнішніх ринках на насіння цієї культури. На законодавчому рівні в Україні дозволено використовувати коноплю тільки в промислових цілях [7].

Наразі виведено сім сортів промислових конопель селекції Інституту луб'яних культур НААН, дозволених для вирощування в Україні. Усього науковцями установи створено більше 50 сортів цієї культури.

Останніми роками коноплі висівають близько 30 українських господарств, з яких одні залишаються їх вирощувати, а інші відмовляються. У 2018 р. площі посівів промислових конопель на Україні не перевищували 1,5 тис. га, тоді як у 2016 р. вони були на рівні 3,5 тис. га. (рис.1).

Дослідження показали, що побудовані лінії тренду свідчать про неухильне зменшення посівних площ як в Україні, так і в Сумській області. Якщо не будуть прийняті невідкладні заходи, то вже в 2020 році площі технічних конопель у Сумській області знизяться майже до нуля, а Україна досягне цього показника в 2022 році.

До стримуючих факторів розвитку галузі коноплярства необхідно віднести: низький рівень забезпеченості переробними підприємствами, відсутність технологій для глибокої переробки сировини, відсутність державних програм по розвитку галузі та інші.

Враховуючи економічні особливості розвитку агропромислового комплексу України, пріоритетними напрямками роботи повинні стати наукові дослідження з поглибленої переробки технічних конопель, забезпечення галузі відповідними технологіями та пакетом нормативних документів, які всебічно сприятимуть розвитку галузі.

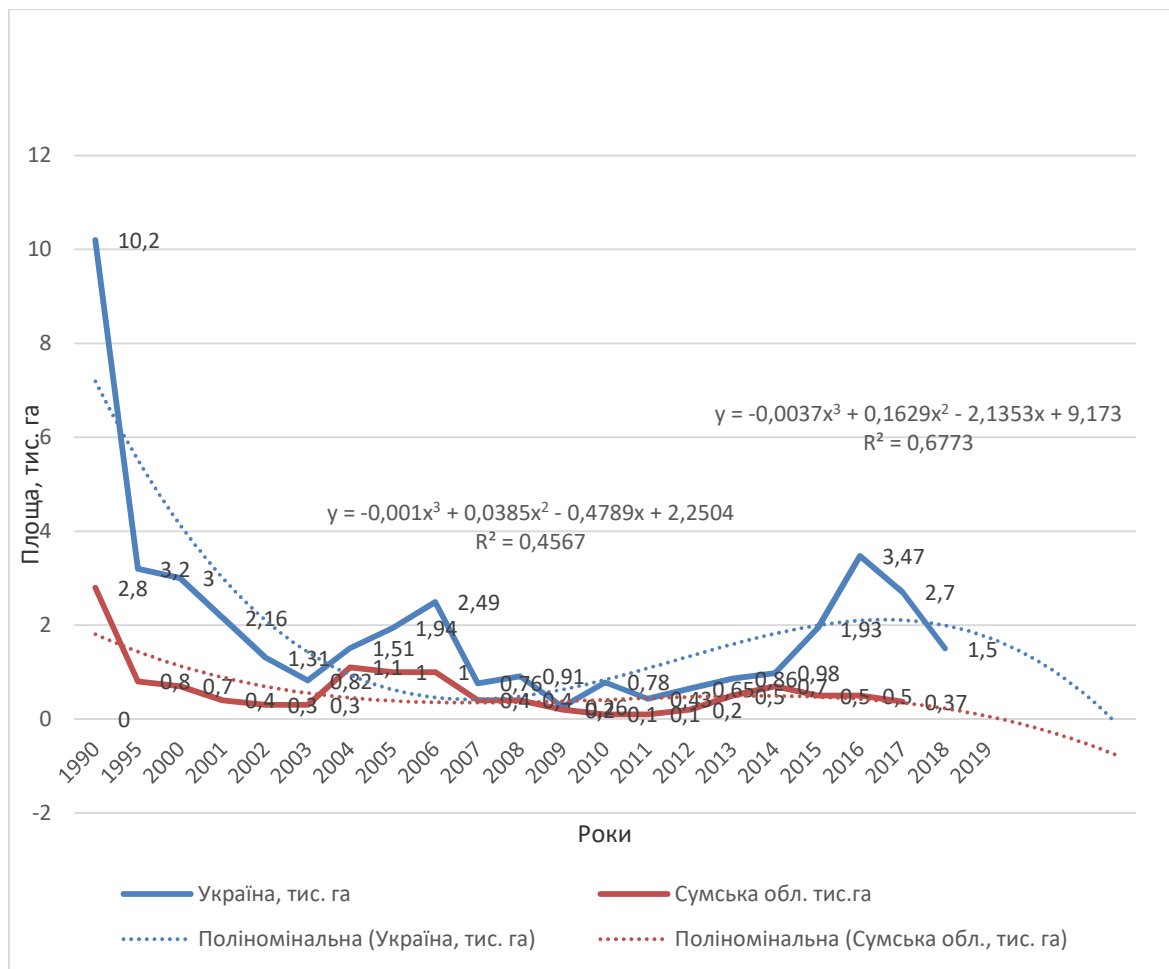


Рис.1 Динаміка посівних площ технічних конопель в Україні та Сумській області, тис. га.

Джерело: складено за даними [8]

Як ми уже зазначали, волокно технічних конопель є стратегічною сировиною для задоволення потреб людства у екологічних будівельних матеріалах: фібровому картоні, ізоляційному матеріалі, армованому скловолкні, штукатурці та будівельному розчині; дешевому та якісному папері: друкарському, тонкому, технічному, фільтрувальному, пакувальному, картоні; екологічних промислових виробках: агроволокнистих сумішах, сформованих тиском деталей, тормозних елементах, клоччі; кручених виробках та технічних тканинах: канатах, шпагатах, вірьовках, сітках, полотняних сумках, килимах, геотекстилю; текстилю: одягу, рушниках, серветках, сумках, взутті, білизни і т. д.

Специфічні ґрунтово-кліматичні умови Північного регіону Сумської області (підвищена кислотність ґрунтів, понижена сума ефективних температур для вирощування культур, надмірна зволоженість тощо) є сприятливими для вирощування конопель, які мають унікальне господарське значення. Починаючи з 2012 року посівні площі технічних конопель зростали, досягли максимуму в 2016

році – 3,47 тис. га., в 2017 році було засіяно лише 2,7 тис. га, а у 2018 році – 1,5 тис. га.

У 2017 році посівна площа в усіх категоріях господарств Сумської області становила тільки 312 га (рис. 2).

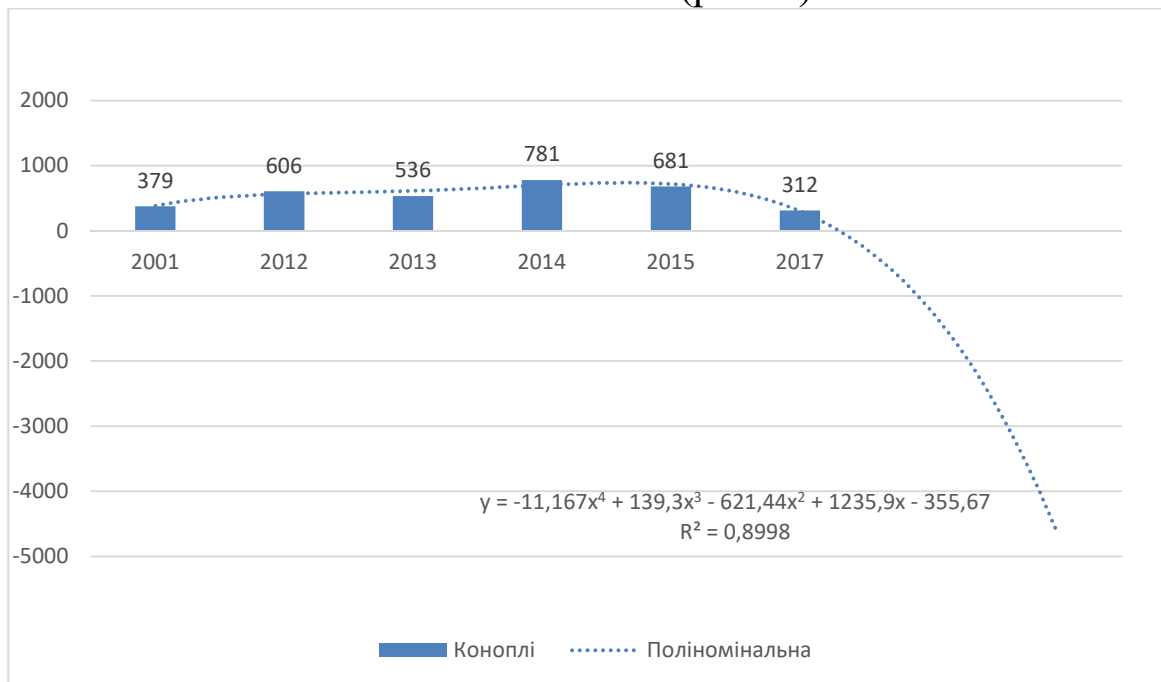


Рис. 2 Динаміка посівних площ конопель в усіх категоріях господарств Сумської області, га.

Джерело: Складено за даними Інституту луб'яних культур НААН України

Дослідження показали, що побудована лінія тренду свідчить не про зростання, а подальше зниження площ посівів технічних конопель за існуючих умов. Вже в 2018 році вона складала 1,5 тис. га. А цього не можна допустити для регіону з найбільш сприятливими кліматичними умовами для вирощування даної культури та наявністю потужної наукової бази. В сукупності ці фактори дають можливість постачати на світовий ринок конкурентоспроможний товар.

Історична ретроспектива розвитку галузі коноплярства показує, що Україна в складі Радянського Союзу сіяла більше 100 тис. га конопель, на її території було 35 заводів первинної переробки. Навіть якщо довести площі посівів в Україні до цих показників, то український ринок в умовах запровадження поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі тільки за рахунок виробництва насіння і соломи буде приносити мільйони доларів тільки в держбюджет. Якщо ж взяти приклад заходу і дозволити вирощування коноплі для використання в терапевтичних цілях, то абсолютно легальний заробіток коноплярів буде в сотні разів більше. При цьому чимала частина цих коштів буде сплачено до бюджету у вигляді податків.

Дослідження показують, що вирощування конопель в Україні має певну географічну розпорошеність, зумовлену, зрозуміло. Природно-кліматичними умовами (рис.3).

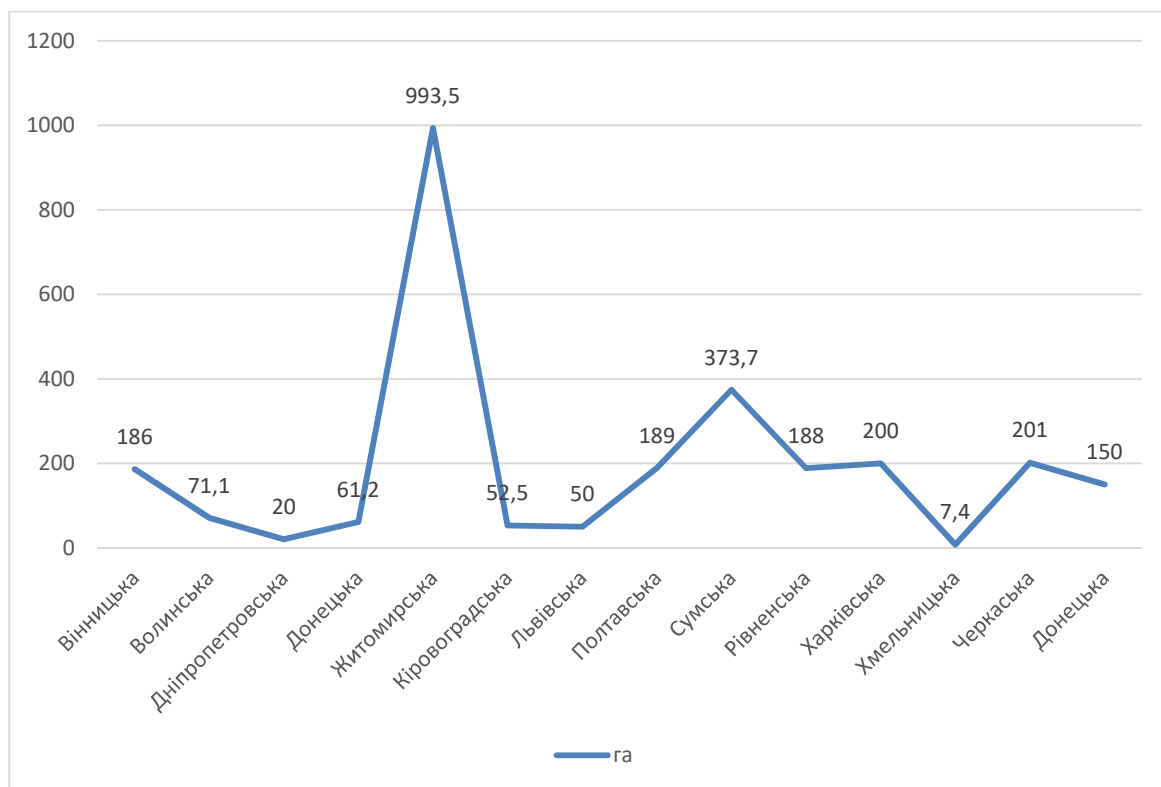


Рис. 3 Площа посівів технічних конопель в розрізі областей України, 2017 рік, га.

Джерело: Складено за даними Інституту луб'яних культур НААН України

Зазначимо, що велике значення для ефективного вирощування продукції коноплярства має використання високопродуктивного насіння. Інститут луб'яних культур НААН України, як оригінатор сортів конопель, вирощує добазове, базове та сертифіковане насіння. Насінницькі господарства розмножують сертифіковане насіння, яке пропонується для забезпечення виробничих посівів в Україні та за її межами (його імпортують країни ЄС та Китай).

Необхідно відмітити, що підприємства та установи розташовані в найбільш привабливих регіонах по вирощуванню технічних конопель: в Сумській, Житомирській, Полтавській та Вінницькій областях. Саме в цих регіонах України історично склалися оптимальні умови для вирощування конопель, так як дана культура потребує значної кількості вологи.

У 2017 році в Україні вирощуванням конопель на насіння займалося шість установ і підприємств (табл. 1).

Основні виробники насіння конопель України

Сорт, № ліцензійної угоди	Дата закл.	Добазове насіння, т				Базове насіння, т		Сертифіковане насіння, т		
		РВ		РР		Супер.	Елітне	СН1	СН2	СНн
		1 року	2 року	1 року	2 року					
Вінницька область										
ФГ "Кравець О.П." ЄДРПОУ: 36525390 АДРЕСА: 24615, Вінницька обл., Крижопільський р-н., с. Городівка, прв.1 Комсомольський, 26 Загальна площа, га: Орендовані земельні ділянки, га 535										
Глесія, Додаткова угода доліцен. угоди 16-15/л	14.12.2016							150	80	
Гляна, 16-15/л	25.11.2015							100	30	
ЮСО 31, 7-16/Л	04.05.2016			0,6		40				
Житомирська область										
ТОВ "УКРАЇНСЬКИЙ ІНСТИТУТ КОНОПЕЛЬ" АДРЕСА: Житомирська обл., Житомирський р-н., с. Станишівка, вул.Корольова, 28 тел.0412469127 ЄДРПОУ: 39892182 Загальна площа, га: Орендовані земельні ділянки, га 209										
Глесія, 3-16/Л	06.01.2016								100	
Гляна, 1-16/Л	06.01.2016							40		
Полтавська область										
ТОВ "Інститут органічного землеробства", ЄДРПОУ: 33189936 АДРЕСА: Полтавська обл., Глобинський р-н, м. Глобине, туп. Автопарківський, 5 Загальна площа, га: Орендовані земельні ділянки, га 253										
Золотоніські 15, 15-15/Л	22.04.2015			17,5	17,5				54	
Сумська область										
Інститут луб'яних культур Національної академії аграрних наук України ЄДРПОУ: 00497845 АДРЕСА: Сумська обл., м. Глухів, вул. Терещенків, 45 Загальна площа, га: 1082,5 Орендовані земельні ділянки, га										
Глесія, власник							40		60	
Глесія, власник						1				
Гляна, власник							30			
Глесія, власник						1			25	
Глесія, власник										
Інститут сільського господарства Північного Сходу НААН України ЄДРПОУ: 00724927 АДРЕСА: Сумська обл., Сумський р-н, с. Сад, вул. Паркова, 3 Загальна площа, га: 287 Орендовані земельні ділянки, га										
Глесія, 02-17/Л	20.04.2017							5	20	
ТОВ " ЕЛІФІБР" ЄДРПОУ: 34171701 АДРЕСА: 41460, Сумська, Глухівський р-н, с. Перемога, вул. Цигикала, б. 98Б Загальна площа, га: 0 Орендовані земельні ділянки, га 2711										
Глесія, 9-16/Л	13.12.2016								25	
Гляна, 01-15/Л	29.01.2015								10	

Джерело: Складено за даними [9]

В Сумській області в 2017 році вирощуванням технічних конопель займалося 5 установ та підприємств. На рис. 4 представлена структура посівних площ технічних конопель виробників, що розташовані в Сумській області.

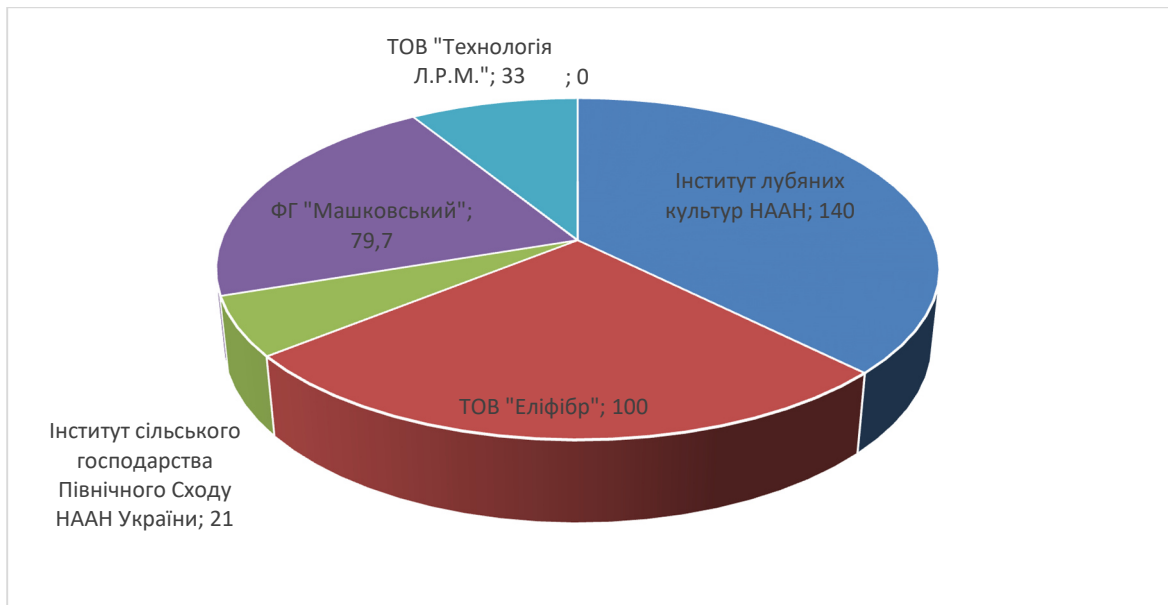


Рис. 4 Структура та площа технічних конопель в розрізі підприємств і установ Сумської області, 2017 р., га.

Джерело: Складено за даними Інституту луб'яних культур НААН України

Переробкою коноплі в Сумській області займаються підприємства: ТОВ «Технологія ЛРМ» Недригайлівського району, ТОВ «Лінен оф Десна» м. Глухів, що спеціалізується на виробництві довгого та короткого лляного волокна, паклі сантехнічної та будівельної, шпагату та мотузки лляної, паливних блоків, мульчі та підстилки для домашніх тварин з костриці, а ТОВ «Десналенд» м. Глухів і ФГ «Екосвіт» Ямпільського району – на виробництві продуктів харчування з луб'яних культур.

Слід зауважити, що побудовані лінії тренду (рис. 5) свідчать про зростання урожайності волокна до 9 ц/га, та стабільного підвищення урожайності насіння технічних конопель до 7,7 ц/га.

Так, якщо в 2010 році в Україні врожайність насіння конопель складала 6,6 ц/га, то до 2016 року вона знизилася на 0,3 ц/га і вже становила 6,3 ц/га. Урожайність волокна відповідно складала 2,5 ц/га у 2016 році та 8,8 ц/га у 2014 році (рис. 5).

На валовий збір волокна та насіння технічних конопель впливає весь комплекс факторів розвитку коноплярства: потужна наукова база, залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій, розвиток малого та середнього бізнесу, державні програми щодо підтримки та розвитку галузі коноплярства. На жаль, з вищеперерахованих факторів, Україна забезпечена на 100% лише потужною науковою базою. Але і цього фактору достатньо для того, щоб із року в рік збільшувати обсяги валових зборів насіння.

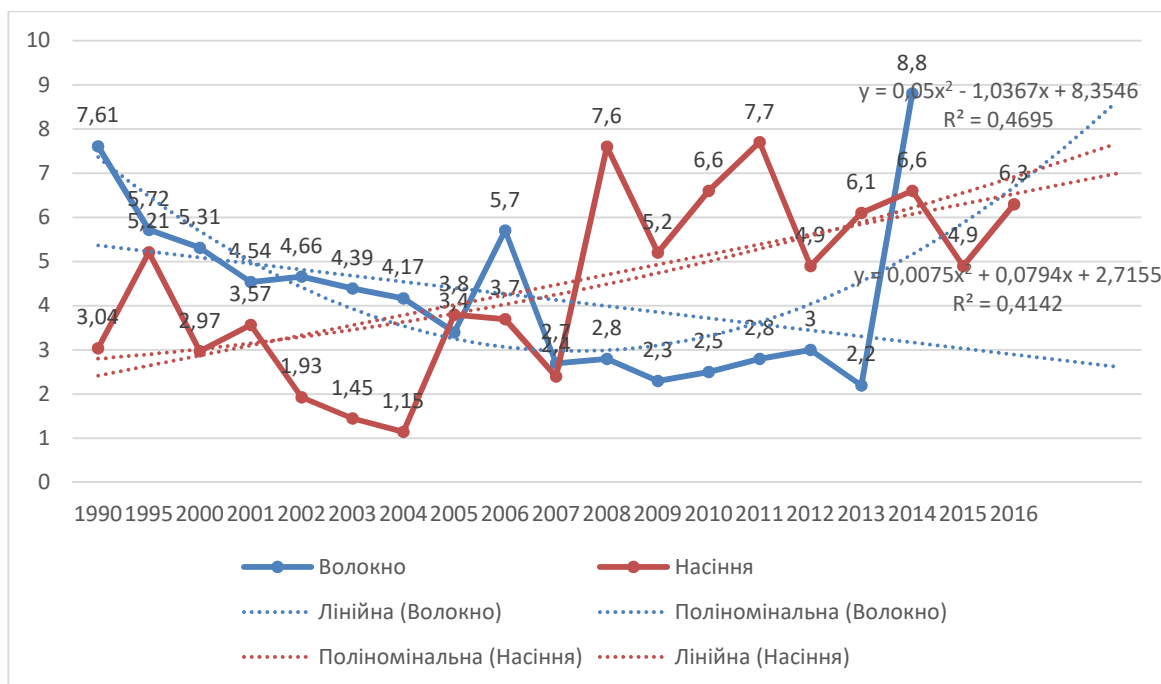


Рис. 5 Урожайність волокна та насіння технічних конопель в Україні, ц/га.

Джерело: Складено за даними [8]

Виконані дослідження свідчать про зростання валових зборів продукції виробництва коноплярства: насіння конопель – до 2,1 тис. т., волокна – до 3,9 тис. т. (рис.6).

Конопляне насіння – це банк протеїнів з унікальною поживною цінністю. Вона єдина з природних олій містить у оптимальному (3:1) співвідношенні лінолеву та ліноленовану кислоти. З насіння конопель одержують олію, яка широко використовується у продуктах харчування (олія салатна, маргарин, харчові добавки), технічних продуктах (фарби, лаки, друкарські фарби, паливо, розчинники, мастило, мастика для шліфовки, активоване вугілля), гігієнічних засобах (мило, шампунь, гель, косметика). Макуха з насіння конопель використовується на корм тваринам, для збагачення білками борошна та інші потреби [10].

Насіння технічних конопель в основному йде на експорт — до Європи, Близького Сходу, планується співпраця з Іраном. Кілька компаній працює за контрактами на Південну та Північну Америку, але цей ринок тільки відкривається для наших виробників. Костра практично повністю переробляється на території України, лише маленькі експортні партії йдуть за кордон. Волокна в значній кількості постачаються до Європи як сировина для біокомпозитних матеріалів. Також багато довгого волокна купує Китай. І невелика кількість цієї продукції йде на внутрішній ринок для виготовлення текстильних виробів.

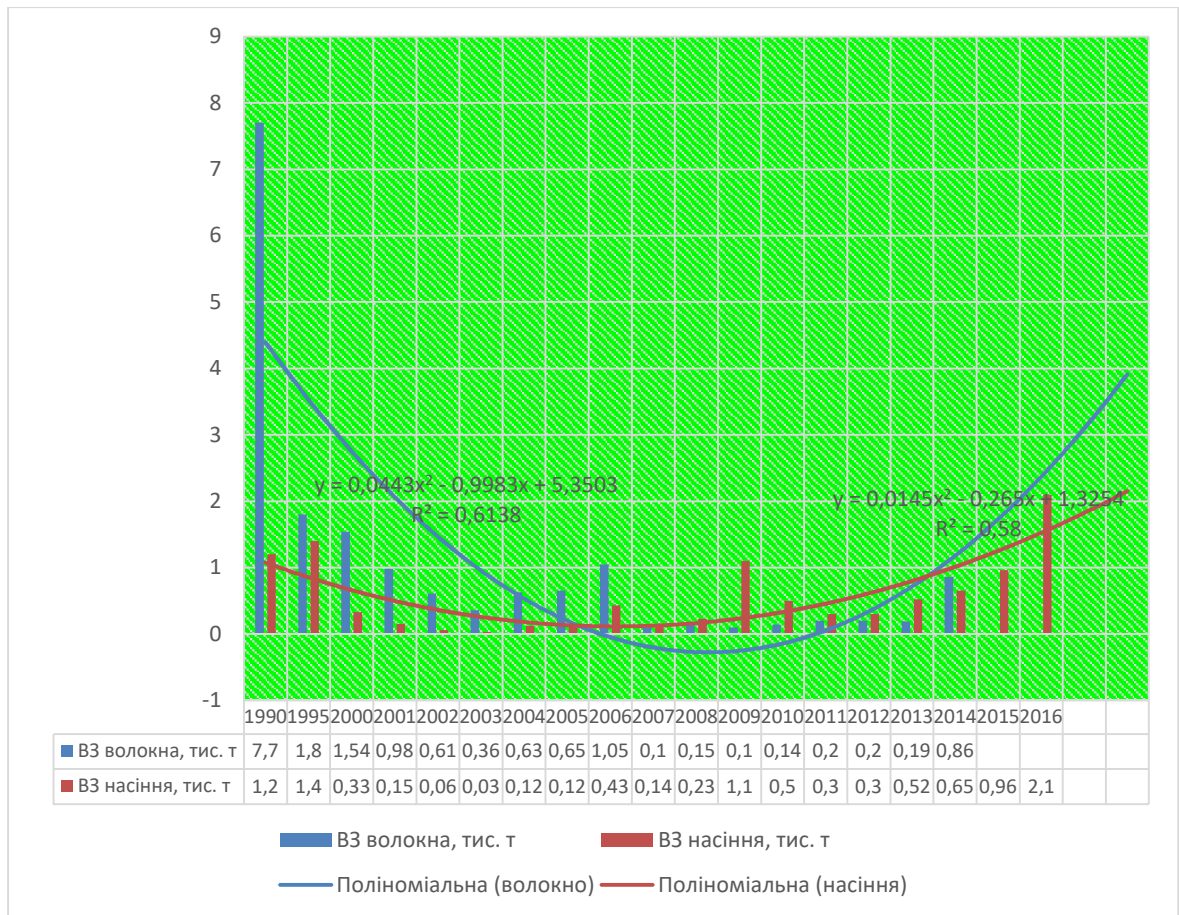


Рис. 6. Динаміка валових зборів волокна і насіння технічних конопель в Україні, тис. т.

Джерело: Складено за даними [8]

Наприклад, фермерське господарство «Кравець О.П.» Вінницької області отримало грант від ЄБРР на проведення дослідження зі стратегічного менеджменту та маркетингу на експортних ринках. Іншими словами, консалтингова компанія шукає для фермерського господарства найпривабливіші сегменти ринку, а також країни з високим потенціалом для експорту. ЄБРР оплачує 75% вартості цих досліджень. Підприємець з партнерами уклали п'ятирічний контракт на \$ 0,5 млн. на поставку сортового насіння в Казахстан. Там конопляні стебла збираються використовувати в якості сировини для виробництва паперу.

Перспективність конопляного експорту підтверджують в компанії «Український інститут конопель», яка в 2016 році спільно з Інститутом луб'яних культур НААН України уклала контракти на поставки насіння в США, Канаду і Італію.

Передумови такої популярності - унікальні технічні параметри вітчизняних сортів конопель. Наприклад, сорт «Глухівська 51», показав вміст волокна 38,9%, що є найвищим в світі, а сорт «Глесія» радує європейців рекордною врожайністю - 2 т / га насіння. Для

порівняння: російський сорт конопель «Сурская» дає всього лише до 1,1 т насіння з гектара [10].

Працюючи з українськими постачальниками, європейці мають подвійну вигоду. У країнах ЄС коноплярство – це особлива галузь, яка отримує державні дотації на посіви і на переробку конопель: від 200 до 600 євро за гектар. Це знижує собівартість технічної конопель, яка виростає з недорогого і якісного українського насіння [11].

Одним з перспективних напрямків по вирощуванню технічних конопель є вирощування органічної коноплі. Наприклад, ФГ Павла Тізеша «Біо» Вінницької області займається вирощуванням органічної коноплі і, хоча господар на кожному гектарі свого поля збирає втричі менші урожаї - до 300 кг насіння, ціна на світових біржах такої продукції складає 6,45 євро за тону. Продукцію фермерського господарства повністю викуповують компанії Швейцарії, Німеччини та Угорщини [11].

Однією із найбільш важливих проблем при вирощуванні технічних конопель залишається відпрацювання технології та технічних засобів при їх збиранні, оскільки, як свідчать дослідження, втрати насіння сягають 55% через високу стеблову частину. Мінімальних втрат насіння можна досягти при застосуванні вузькоспеціальної збиральної техніки.

На розвиток галузі коноплярства також позитивно впливає наявність спеціалізованих підприємств, які займаються виробництвом та переробкою луб'яних культур, що є передумовою для створення кластеру з культивації текстильних культур у північному регіоні області. Кластерна модель розвитку цих галузей зменшить ризики, пов'язані з технологічними обмеженнями, дасть можливість виступати на аграрних ринках у вигляді вагомого учасника, чітко оцінювати довгострокову перспективу розвитку, залучати вагомі інвестиції та забезпечувати ефективний інформаційний обмін [12].

Вирішення комплексу проблем можливо тільки програмно-цільовим методом за активної державної, регіональної підтримки та цілеспрямованим інвестуванням.

Таким чином приходимо до висновку, що Україна – це історична країна коноплярства з необмеженими можливостями щодо інтенсивного розвитку даної галузі. Але сьогодні існує ряд проблем, які заважають зайняти даній культурі гідне місце в структурі агропромислового комплексу України та світового ринку. Основними із них є наступні:

- неможливість проведення ефективного аналізу і планування розвитку галузі коноплярства через відсутність статистичних даних в

розрізі областей щодо валових зборів волокна, насіння та їх урожайності починаючи з 2012 року. Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації;

- відсутність дієвих цільових програм державної підтримки галузі коноплярства;

- відсутність достатньої кількості переробних підприємств для сировинної бази галузі коноплярства;

- відсутність державних дотацій на вирощування та переробку продукції технічних конопель;

- в процесі розробки знаходиться низка підзаконних актів щодо спрощення ведення господарської діяльності суб'єктами господарювання, що займаються культивуванням та переробкою технічних конопель;

- на початковій стадії знаходиться робота по розробці сучасної нормативно-правової бази, яка б давала змогу легалізувати діяльність з використання наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів у наукових та навчальних цілях.

Наскільки ефективною буде робота по розробці сучасної нормативно-правової бази покаже час, проте позитивним є хоча б той факт, що закладена в 2012 році державою тенденція на знищення адміністративних бар'єрів, що заважають розвитку національного коноплярства, буде продовжена.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сучасний стан і перспективи української євроінтеграції // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/>.
2. Среднесрочные перспективы розничного конопляного рынка Украины, в преломлении исследований, проведенных в США // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tku.org.ua/ru/news/srednesrochnye-perspektivy>.
3. Конопля: оденет, обует, накормит и вылечит // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://aggeek.net/ru-blog/konoplya-odenet-obuet-nakormit>.
4. Примаков О., Маринченко І. Особливості ведення господарської діяльності в коноплярстві // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://propozitsiya.com/ua/>.
5. Гілязетдінов Р.Н., Жуплатова Л.М., Мохер Ю.В. Наукове забезпечення галузей льонарства і коноплярства. Луб'яні та технічні культури: зб. наук. праць. – Вип. 3(8). – Суми: Видавничий будинок «Еллада», 2014. – 155 с.
6. Про внесення змін до деяких постанов Кабінету міністрів України №800 від 22 серпня 2012р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/800-2012-п>.

7. Бойко Г., Тихосова А., Кутасов А. Технічні коноплі: перспективи розвитку ринку в Україні// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://tr.knteu.kiev.ua/files/2018/01\(25\)/11.pdf](http://tr.knteu.kiev.ua/files/2018/01(25)/11.pdf).
8. Маринченко І.О., Примаков О.А. Економічні аспекти виробництва конопель / Маринченко І.О., Примаков О.А. // Луб'яні та технічні культури: зб. наук. пр. – Суми. – 2015. - №4 (9). С.127-136.
9. Державний реєстр суб'єктів насінництва та розсадництва на 2017 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/node/2585>
10. Жуплатова Л.М., Маринченко І.О., Мохер Ю.В., Примаков О.А. Льонарство та коноплярство: сучасний стан і перспективи розвитку. Інновації у льонарстві та коноплярстві – 2015: матеріали четвертої наук.- практ. конф., 11-13 лютого 2015 р. Вид. буд. «Еллада». Суми, 2016. С.3-10.
11. Ігнатюк О. Чому українські виробники конопель йдуть з високорентабельного бізнесу // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agroinsider.com.ua/2018/06/22/chomu-ukraïnski-virobniki-konopel-jdut>.
12. Програма розвитку агропромислового комплексу та сільських територій Сумської області на період до 2020 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apk.sm.gov.ua/index.php/en/programi-rozvitku>.

РОЗДІЛ 2. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ

І.С. Данілова

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

Інноваційний розвиток на сьогодні є однією з ключових рушійних сил економічного зростання будь-якої країни. Моніторинг рівня застосування інновацій стає основою для прийняття стратегічних рішень щодо застосування тих чи інших механізмів регулювання економіки, інноваційного та фінансового секторів.

На сьогодні поняття “інноваційної діяльності” вже не так часто використовується, як декілька років тому. Втративши свою популярність, тим не менш, поняття “інновацій”, “інноваційних процесів”, “інноваційної діяльності” не припинило використовуватись у виробничій та економічній сферах діяльності і підприємств, і держави в цілому.

Враховуючи багато розбіжностей в теоретичній базі інноваційної діяльності в Україні, тематика щодо інновацій та інноваційної діяльності не втратила своєї актуальності.

Інновації та інноваційна діяльність стали предметом дослідження українських та закордонних науковців: Т.П. Близнюк, С.В. Глухової, С.М. Ілляшенка, Л.І. Михайлової, Л.І. Михайлишина, С.Ф. Покропивного, Б. Санто, Ю.А. Олійник, Р.А. Фатхутдінова, П.С. Харів, О.В. Чумак, І.А. Шегди, О.Г. Шпикуляка, Й. Шумпетера та ін.

Однак деякі питання все ще залишаються недостатньо вивченими та потребують подальших наукових досліджень.

Інноваційна діяльність, за С. Покропивним, — це процес, спрямований на розроблення й реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий чи вдосконалений продукт, реалізований на ринку, у новий чи вдосконалений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, а також пов'язані з цим додаткові наукові дослідження й розробки [1].

З юридичної точки зору, у вітчизняній практиці інноваційну діяльність більше пов'язують інвестиційною і трактують як одну з економіко-правових форм інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу з метою досягнення певного соціально-

економічного ефекту, в т. ч. випуску і розповсюдження принципово нових видів техніки і технології, досягнення прогресивних міжгалузевих структурних зрушень, здійснення якісних змін у стані продуктивних сил, поліпшення соціального й екологічного становища, випуску нових конкурентоздатних товарів, послуг та ін. [2].

На нашу думку вирішальною ознакою інноваційної діяльності є інновації, що використовуються при створенні продукту або послуги, створюються в результаті її здійснення, застосовуються в процесі її здійснення, можливо сам процес носить елементи новизни.

Конкурентні переваги на сьогодні знаходяться у тих держав, які розуміють і вміють використовувати свої ресурси, вкладають їх у розвиток. Одним з найважливіших аспектів економічного розвитку є інноваційний розвиток з залученням науково-технічного ресурсу, бази новітніх технологій та застосуванням цілеспрямованої інноваційної політики.

У світовій практиці чітко простежується взаємозв'язок інноваційної діяльності і економічного розвитку держави. Висока динамічність інноваційних процесів, що поряд з тим підпорядковується глобалізаційним процесам обміну науково-технологічними розробками і розповсюдженням ідей, визначає рівень інноваційного розвитку держави в цілому. Для вітчизняних підприємств дуже важливо зайняти своє місце в ланцюгу інноваційної активності, обов'язково маючи можливість використати науковий потенціал в різних галузях.

З огляду на наявність багатьох невідповідностей в сфері теоретичного підґрунтя інноваційної діяльності в Україні, тема дослідження є актуальною. Вирішення також потребують питання перенесення передового досвіду зарубіжних країн в площину вітчизняної економіки.

Хотілося б представити актуальну інформацію, але на жаль на офіційному сайті Державної служби статистики України останні дані надані за 2015 рік. Так, статистичні дані свідчать, що у 2015р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 824 підприємства. В порівнянні з 2014 роком, кількість підприємств-інноваторів зменшилася майже вдвічі (у 2014р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1609 підприємств). У 2013 році таких підприємств було 1312.

Серед регіонів України у 2015 році вищою за середню частка інноваційно активних підприємств була в Миколаївській, Харківській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Запорізькій, Херсонській, Сумській, Одеській, Львівській і Тернопільській областях. Якщо

розглянути види економічної діяльності, слід зазначити, що провідну роль в інноваційних процесах мають підприємства фармацевтичної галузі (38,2% у 2014 році і 47,5% у 2015 році), автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (38,2% у 2015 році), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (34% у 2014 році і 37,5% у 2015 році), інших транспортних засобів (33,9% у 2014 році і 36,1% у 2015 році) та інші[3].

Слід звернути увагу, що позиціонуючи себе як аграрну державу виникають деякі протиріччя, а саме, що статистичні дані щодо інноваційної діяльності в Україні збираються лише у промисловому секторі. Тоді як в аграрному секторі також необхідно визначати тенденції розвитку інноваційної діяльності. Тим більш, що аграрна наука має потенціал і перспективи для розвитку. На сьогодні існує багато нових сортів різних культур, пропонуються нові способи підвищення врожайності, ведеться селекційно-племінна робота і т. ін.

Однією з проблем залишається фінансування інноваційних витрат. Основним джерелом фінансування інновацій залишаються власні кошти підприємств – 13427,0 млн. грн (або 97,2% загального обсягу витрат на інновації).

Регулювання інноваційного розвитку промисловості має здійснюватися шляхом вдосконалення основ інноваційної політики; стимулювання впровадження інновацій у виробничі процеси як промислових, так і підприємств аграрного сектору; розвитку механізмів фінансової підтримки впровадження інновацій; збалансування розвитку секторів науки та зміцнення зв'язків між виробництвом та науковими установами; підвищення якості міжнародного трансферу технологій у промисловість; сприяння комерціалізації науково-дослідних розробок; розвитку організаційно-правових форм інноваційної діяльності, зокрема, територіально-виробничих та наукових комплексів.

Висока конкурентоспроможність держави забезпечується правильним вибором пріоритетів при здійсненні будь-якої діяльності, інноваційної в тому числі. Також увагу слід приділити інтелектуальним ресурсам України. Для формування ефективно діючої інноваційної системи треба враховувати всі чинники і мобілізувати внутрішні джерела стимулювання інноваційної активності [4].

Основою для реальних інновацій є інноваційні розробки та проекти.

Одним з загальноприйнятих визначень інноваційного проекту є таке, що визначає інноваційний проект як систему взаємопов'язаних цілей і програм їхнього досягнення, що являють собою комплекс

науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних й інших заходів, відповідним чином організованих, оформлених комплектом проектної документації і забезпечують ефективне вирішення конкретних науково-технічних завдань, виражених у кількісних показниках, що приводять до інновацій.

Основні вимоги, що висуваються до інноваційних проектів – це системність, цілісність і багатогранність, оскільки:

– проект відображає основні частини життєвого циклу інновацій: від моменту зародження ідеї до стадії її матеріалізації в реальних об'єктах;

– проект доводить доцільність і можливість втілення новації, а також оцінює її ефективність в технічному, комерційному, соціальному, інституційному, екологічному, фінансовому та економічному аспектах.

З іншого боку інноваційний проект – це комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів, в тому числі і інвестиційних щодо створення і реалізації інноваційних перетворень.

Державна реєстрація інноваційних проектів здійснюється за ініціативою суб'єкта інноваційної діяльності у порядку, що визначено Кабінетом Міністрів України, спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності. Цей орган веде Державний реєстр інноваційних проектів.

В подальшому зростання кількості інноваційних проектів має створити підґрунтя для економічного розвитку, при чому не тільки в харчовій галузі, яка на сьогодні займає в Україні одну з лідируючих позицій в плані застосування інновацій, а й в інших галузях.

Основне питання, що постає перед керівництвом країни, полягає у забезпеченні безперервності ланцюгу здійснення інновацій від дослідження до виробництва. На цьому наголосила Міністр освіти і науки України Лілія Гриневич під час парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система: стан та законодавче забезпечення розвитку». Слід зазначити, що значну увагу буде приділено саме впровадженню інновацій від науково-технічних розробок до етапу запровадження у виробництво, бо на сьогодні існує проблема відокремленості науки від виробничих процесів і здійснення наукових розробок не для виробництва.

Світовий досвід показує, що технологічний прорив провідних держав світу відбувається на основі витрат великого рівня на наукові дослідження та розробки світового рівня. Внаслідок цього швидкими темпами відбувається монополізація ринку інтелектуальної власності

та наукоємної продукції. Ці країни витрачають не менше 3% ВВП на фінансування науки. В Україні цей показник становить менше 1%.

В жовтні 2017 року було створено Раду з розвитку інновацій. Рада є тимчасовим консультативно-дорадчим органом уряду, що створений для вирішення проблемних питань, пов'язаних із реалізацією державної політики у сфері інновацій, забезпечення ефективної співпраці Кабміну, органів виконавчої влади, громадянського суспільства, суб'єктів господарювання та суб'єктів інноваційної діяльності для розроблення та впровадження механізмів і створення умов для інноваційного розвитку економіки України, створення інноваційної діяльності.

Державна підтримка в напрямку інноваційного розвитку цього року має значно підвищитися. 50 млн. грн. держава виділила для роботи фонду розвитку інновацій, ще 100 млн. грн. спрямовано на поповнення статутного капіталу Державної інноваційної фінансово-кредитної установи. Також 300 млн. грн. передбачено на державну підтримку саме технологічних інновацій для розвитку промисловості.

На сьогодні конкурентоспроможними є країни, які можуть розуміти та використовувати свої ресурси для інвестування у розвиток. Одним з найважливіших аспектів економічного розвитку є інноваційний розвиток, що включає науково-технічні ресурси, новітні технології та застосування цілеспрямованої інноваційної політики.

В загальносвітовій практиці зв'язок між інноваційною діяльністю та економічним розвитком держави є чітко зрозумілою. Висока динаміка інноваційних процесів, які також підлягають процесам глобалізації обміну науково-технічними розробками та поширенню ідей, визначає рівень інноваційного розвитку економіки держави в цілому. Для вітчизняних компаній дуже важливо, щоб вони зайняли місце в ланцюжку інновацій, і при цьому мали можливість використовувати науковий потенціал у різних сферах.

У 2017 році Україна посіла 50 місце у рейтингу за Глобальним індексом інновацій (Global Innovation Index) і відноситься до групи країн з сировинною економікою. Порівняно з рейтингом 2016 року Україна покращила своє становище на 6 позицій, що можна розглядати як досить суттєве зрушення в напрямку інноваційного розвитку держави. Очолюють рейтинг провідних країн-новаторів 2017 року Швейцарія (67,69 балів), Швеція (63,82 бали), Нідерланди (63,36 балів), США (61,40 бали) і Велика Британія (60,89 балів)[5, с.29].

За останні роки виявилася тенденція щодо розвитку інновацій в Україні. Україна посіла 43 місце із 126-ти у рейтингу найбільш інноваційних країн світу Global Innovation Index 2018 та покращила

минулорічний результат на 7 позицій.

Серед країн-лідерів у сфері інновацій: Нідерланди, Швеція, Великобританія, Сінгапур, США, Фінляндія, Данія, Німеччина, Ізраїль, Південна Корея, Франція, Японія, Канада, Австралія. Очолила рейтинг знову Швейцарія. Вперше до топ-20 увійшов Китай, а Україна закріпилася у топ-50.

Аналіз статистичної інформації свідчить про наявність недостатньо позитивної динаміки інноваційної активності вітчизняних підприємств через низку чинників, що загальмовують її розвиток. За складовими Глобального інноваційного індексу 2017 року Україна займає 50 позицію серед 127 країн з рівнем інновацій 37,6 балів зі 100 можливих. При чому слід наголосити, що її віднесено до країн з сировинною економікою, що не сприяє створенню іміджу країни, де широко застосовуються інновації.

Саме з огляду на передові країни, слід враховувати світовий досвід проведення інноваційної діяльності та стимулювання інноваційної активності підприємств задля перенесення діючих механізмів на вітчизняні підприємства. Західні країни акцентують увагу саме на найбільш релевантному напрямі здійснення державної інноваційної політики з урахуванням чинників, які стримують інноваційний розвиток конкретної держави. Для нейтралізації даних чинників використовують низку заходів, що дозволяє долати проблеми макро-, мезо- та мікрорівня. Державна підтримка інноваційного розвитку має декілька напрямів здійснення: законодавча, фінансова, фіскальна, соціальна, відповідно до яких існує певна система важелів реалізації політики розвитку інноваційного потенціалу країни.

Стосовно цього багатий досвід вітчизняні підприємства можуть почерпнути з практики господарювання зарубіжних фірм, можливо, навіть, конкурентів. Так, у США забезпечення наукового рівня підприємства відбувається переважно за рахунок активізації процесів виконання і впровадження власних науково-дослідних розробок. Це дає змогу країні контролювати близько 43% світового ринку інтелектуальної власності. Корені цього явища заховані в історичній і культурній спадщині, адже відомо, що американці схильні мислити нетрадиційно. Завдяки цьому США завжди входить у п'ятірку провідних країн з інноваційної діяльності.

Також у Сполучених Штатах Америки в розвитку інноваційної діяльності велику роль відіграла держава, яка підтримує науково-дослідні організації, венчурний бізнес та підприємства, які ініціюють та здійснюють інноваційні зміни в рамках реалізації інноваційної

стратегії. Інноваційна стратегія орієнтована на формування конкурентних переваг за допомогою створення принципово нових товарів і технологій.

У Великобританії активізація інноваційної діяльності здійснюється через реалізацію низки програм з підтримки інноваційної активності (Mercia, Connect, EnterpriseFellowshipscheme, Medici), створення венчурних компаній, яким надається низка пільг. Одним із найвідоміших та найдієвіших заходів було створення у 2001 р. Фонду інновацій вищої школи з фінансуванням у розмірі 140 млн. ф. ст. на три роки, що дозволило забезпечити реалізацію триєдиного завдання в рамках вищої школи Великобританії (наукові дослідження, навчання, інновації). За сприяння даного Фонду, а також із використанням можливостей Регіонального інноваційного фонду, який здійснює підтримку інноваційної діяльності регіонів Великобританії, було започатковано діяльність Університетських інноваційних центрів, які створено для сприяння трансферу технологій між вищими навчальними закладами і промисловістю та стимулювання малого бізнесу у використанні нових знань.

Однією з найкращих у світовій економіці є здатність до інновацій Німеччини, особливо у високотехнологічному секторі промисловості (машинобудування, електротехнічна та хімічна промисловість), а також у сфері послуг, що базується на знаннях (фінансові, банківські послуги, телекомунікації, інформаційні технології). Проте слід зазначити, що незважаючи на потужність Німеччини у цих сферах, лідерські позиції незмінно займають США та Великобританія. Головна особливість інноваційної діяльності німецьких компаній полягає в їх здатності до кооперування.

Особлива роль у сфері інноваційної діяльності належить Національній стратегії високих технологій (High-TechStrategy), що була введена в дію в 2006 р. і охоплює 17 «майбутніх сфер» та має на меті якнайшвидше впровадження в життя нових технологій. У 2008 р. додатково до неї було прийнято Стратегію інтернаціоналізації з метою приваблення дослідників, провідних спеціалістів, студентів та закордонних інвестицій.

Розглядаючи досвід Італії, треба зазначити, що головним принципом інноваційної діяльності є те, що податкові пільги надаються не науковим установам, а підприємствам та інвесторам, які забезпечують попит на дослідження та інновації, причому за реальні інноваційні розробки (через виключення витрат на інновацію з оподаткованого доходу).

У Франції стимулювання інноваційної діяльності здійснюється за

такими основними напрямками:

- через Регіональний фонд консультативної підтримки, що надає консультативні та інформаційні послуги інноваційним підприємствам;

- через організації, які здійснюють передачу технологій, що розроблені державними технологіями (технічними центрами, державними науково-дослідними лабораторіями, регіональними центрами інновацій та передачі технологій);

- через державні організації, що фінансують інноваційну діяльність переважно на початкових стадіях розробки, зокрема у формі субсидій, пільгових кредитів, податкового кредиту тощо;

- через приватні організації, які широко використовують різні форми та засоби фінансування інноваційної діяльності (банківські кредити, венчурне фінансування тощо).

Загалом, механізми стимулювання інноваційних проектів у Франції зорієнтовані на створення сприятливих умов для залучення приватних інвестицій в інноваційну сферу, функції розподілу державних коштів відіграють у них другорядну роль[6, с.103].

Японія розвивається іншим шляхом, перевага віддається не власним розробкам, а їх придбанню за кордоном з подальшим вдосконаленням техніки, технології і організації її виробництва. Саме імпорт передових технологій у післявоєнні часи став поштовхом до потужного розвитку Японії. Щодо проведення і фінансування фундаментальних розробок країна уступає США, а з приводу прикладних розробок займає лідируючі позиції.

Японці легко зосереджуються на загальному добрі завдяки їх культурним цінностям і традиціям. У таких умовах ідея в процесі її реалізації стикається з меншими проблемами через меншу схильність окремих особистостей перешкоджати їй, тому що японцям легше відмовитись від власного еґо через надмірну відданість інтересам колективу. Проте в цьому таїться і їх недолік, що полягає у недостатній творчій активності на початковому індивідуальному рівні. Це спричинює труднощі саме на початкових етапах інноваційного процесу. Як бачимо, цей шлях при певних обставинах може забезпечити високий рівень розвитку, але не завжди - утримання передових позицій.

Відзначимо, що політика кожної із сучасних країн-лідерів світової економіки у сфері інновацій визначалась окремими еволюційними змінами та революційними кроками. На ефективність процесу активізації інноваційної діяльності в різних країнах світу різним чином впливають окремі фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, що спричинює значну диверсифікованість механізмів

державної підтримки та унеможливорює його уніфікацію.

В Україні масштаби НДДКР, що здійснюються зарубіжними фірмами, мізерно малі. Українські НДДКР-відділення за кордоном фактично відсутні, і розраховувати на докорінну зміну стану справ у цьому напрямі поки не варто.

Слід зазначити, що однією з можливостей залучення України до глобального інноваційного простору є грантова програма Європейського Союзу у сфері досліджень та інновацій «Горизонт 2020». Вона визначає три ключові області – передову науку, індустріальне лідерство і соціальні виклики, як такі, що мають беззаперечне право на першочергову реалізацію в інтересах будь-якої держави, що прагне посилити свої конкурентні позиції в глобальному економічному просторі.

«Горизонт 2020» об'єднує фінансування досліджень та інновацій, яке здійснюється на рівні ЄС, пропонує єдиний набір спрощених правил і радикально мінімізує бюрократичні процедури. При розробці програми основною метою було зробити її більш узгодженою та простою, щоб максимально полегшити участь в ній, особливо для університетів, науково-дослідних організацій, малих і середніх підприємств як з європейських, так і неєвропейських країн.

Дана програма має бюджет близько 80 млрд. євро і охоплює також приватні інвестиції, що можуть бути залучені в ході її проведення. Вона розрахована на 7 років – з 2014 по 2020 рік.

Прямі іноземні інвестиції є одним з ключових моментів розвитку інноваційної діяльності, тим більше в країнах, що розвиваються. Особливо ефективні інвестиції в нові технології, що дають змогу в короткі терміни створювати конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію. Проте приплив іноземного капіталу в Україну поки що незначний.

Так, за 2016 рік в економіку нашої країни залучено прямих іноземних інвестицій в обсязі 4,4 млрд. дол. (у 2015 році – 3,76 млрд. дол.). За даними Держстату у 2017 році в економіку України іноземними інвесторами з 76 країн світу вкладено 1630,4 млн. дол. США прямих інвестицій, але загальний обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій має позитивну тенденцію до зростання протягом останніх трьох років. Прямі іноземні інвестиції концентруються в галузях, які не здатні забезпечити технологічний прорив національного виробництва як на внутрішньому ринку, так і на світовому. У 2015 році лише 6 промислових підприємств мали витрати на інноваційну діяльність за рахунок коштів іноземних інвесторів (0,7% до загальної кількості інноваційно активних підприємств),

притому, що, наприклад, у 2000 році – 22 і 1,3% відповідно.

Фінансування розробки та реалізації інноваційних проектів має включати такі заходи:

- забезпечення комплексного системного підходу до розробки інноваційних проектів щодо технічного переозброєння виробництва, придбання та впровадження в експлуатацію нового високотехнологічного устаткування;

- розробка і реалізація проектів, які спрямовані на впровадження нових технологічних процесів;

- розробка інвестиційних проектів щодо підвищення якості, конкурентоспроможності та інтелектуальної складової продукції, яка випускається підприємством.

Відзначимо, що на ефективність та активність інноваційної діяльності в різних державах впливають національні фактори регулювання інноваційної діяльності та економіки в цілому, а також мають вплив глобалізаційні процеси та їх темпи. Державна політика формування стратегії інноваційної діяльності обумовлює темпи розвитку економіки в цілому, а також стає базисом для позиціонування держави та підвищення рівня конкурентних переваг на міжнародній арені.

Розуміння цього дає певні уроки для формування в Україні новаторської активності, інноваційної політики ті інноваційної інфраструктури, фінансової політики щодо інноваційної діяльності.

Інноваційна діяльність є одним із методів виведення підприємства з кризи. Проте слід приймати до уваги те, що для адаптації до змін ринкової кон'юнктури необхідна безперервна реалізація продуктових та технологічних інновацій. Ця задача реалізується шляхом зміни активів та принципів управління.

Сьогодні, за умов необхідності інноваційного розвитку, багато підприємств реалізують антикризове управління на основі реструктуризації. З цією метою підприємства виділяють непрофільні активи і перетворюють їх в концерни і холдинги, що дозволяють більш гнучко реагувати і адаптуватися до динамічного розвитку ринку. У цьому контексті очевидно, що перспектива входження організації в кризовий стан (або перебування в ньому) може виступати вихідною посилкою (потребою, запитом, вимогою) для розробки інноваційної реструктуризації підприємства.

Прикладом такого підприємства на території України сьогодні може виступати ПАТ «Суміхімпром». На сьогоднішній день, не зважаючи на успішну виробничу і фінансову діяльність підприємство ПАТ «Суміхімпром» знаходиться в невизначеному стані. Це

відбувається з огляду на об'єктивні обставини, які беруть свій початок ще у 2011 році. є передумовою для пропозицій щодо стабілізації підприємства різними шляхами.

В 2016 році Фонд державного майна України проводив процедуру визначення вартості пакета акцій даного підприємства з метою приватизації шляхом продажу за конкурсом з відкритістю пропонування ціни за принципом аукціону. Зазначимо, що держава володіє 99,995% акцій даного підприємства. Таким чином, можна зробити висновок, що є можливість подальшої роботи ПАТ «Сумихімпром», але з іншим статусом. Однією з можливостей подальшої роботи підприємства є реструктуризація шляхом застосування інноваційної стратегії розвитку.

Під реструктуризацією розуміють процес комплексного перетворення діяльності підприємства, що полягає в зміні структури активів, пасивів, самого виробництва, а також системи управління з метою подолання збитковості і загрози банкрутства, підвищення стійкості, прибутковості, конкурентоспроможності [7].

Реструктуризація проводиться як для подолання кризового становища підприємства, так і для своєчасної та ефективної адаптації підприємства до мінливих умов ринкової кон'юнктури і забезпечення стійкості його розвитку. Таким чином, впровадження інновацій при реструктуризації підприємства обумовлено адаптацією промислового підприємства до змін у зовнішньому економічному середовищі і забезпеченням стійкості його розвитку за допомогою інноваційних технологій.

Доречним у багатьох випадках є створення інноваційних структур. Зазвичай вони створюються в період економічного спаду, під час кризових явищ, які супроводжуються: скороченням робочих місць, зниженням обсягів фінансових відрахувань на науковий розвиток. Сьогодні особливо популярні такі інноваційні структури як: науково-технічні парки, технополіси, центри високих технологій, бізнес інкубатори.

Інноваційна реструктуризація має одну відмінну рису - її результатом є забезпечення позитивної динаміки на довгострокову перспективу. Адже інноваційні процеси дають конкурентні переваги, на відміну від модернізації, яка дозволяє на вже сформованому передовому рівні зайняти нішу серед подібних підприємств. Перевага на ринку дозволяє підприємствам отримувати прибуток, за рахунок якого в майбутньому розширювати виробництво та інвестувати кошти на розвиток інноваційних бізнес проектів [8].

На практиці, реструктуризація підприємств розглядається та

здійснюється за такими напрямками: приватизація підприємств та перетворення їх у відкриті акціонерні товариства; розділення зі створенням нових юридичних осіб; ліквідація у зв'язку з розширенням; передавання об'єктів соціальної сфери у комунальну власність; скорочення чисельності працівників тощо. Інноваційна реструктуризація має включати в процес реформування підприємства таку складову як інноваційна стратегія.

Таким чином, концепція інноваційної реструктуризації має виглядати наступним чином: суть реформ полягає в перетворенні депресивного майнового комплексу в комплексну систему довгострокового розвитку бізнесу з чітко визначеним складом.

Для більш чіткого розуміння сутності ефективності інноваційної діяльності та результатів її різнопланового прояву необхідно звернутися до класифікації ефективності інноваційної діяльності, що у подальшому надасть змогу визначити певні критерії та групи показників для оцінки ефективності інноваційної діяльності. У сучасній економічній літературі науковці пропонують багато різних підходів до класифікації ефективності. Варто відзначити, що вчені-економісти по-різному підходять до напрямів, ознак та принципів групування видів ефективності, в тому числі ефективності інноваційної діяльності. Відсутність єдиної, науково обґрунтованої класифікації ефективності та показників інноваційної діяльності, які її характеризують, ускладнює систематизацію цих показників, послідовність їх оцінки, вибір оптимального критерію ефективності.

Так, М.В. Чорна та С.В. Глухова за місцем отримання ефективності виділяють такі її види: локальна, підприємницька, народногосподарська, загальноекономічна, загальнодержавна [9, с. 30]. Т.В. Боярина, досліджуючи поняття ефективності, використовує ознаку «за масштабом діяльності системи» і поділяє ефективність на ефективність економічної сфери та ефективність підприємства [10, с. 274], в інноваційній діяльності дуже важко буде визначити ефективність економічної сфери в цілому, зважаючи на такі складові як соціальна сфера, політична та духовна. М.В. Братанич застосовує ознаку «за рівнем об'єкта господарювання» та виділяє різні види ефективності: від ефективності виробництва окремих видів продукції до ефективності галузі та економіки в цілому [11].

Більшість науковців приділяють увагу економічній, науково-технічній, соціальній, екологічній видам ефективності. Але автори відносять їх до різних класифікаційних ознак або досліджують не всі види, або долучають інші. Р.В. Скалюк [12, с. 151] визначає дані види ефективності як складові інноваційної діяльності та додають до цього

списку ресурсну, фінансову, маркетингову ефективності, останній автор, у свою чергу, розглядає ще податкову, регіональну, етнічно-культурну.

Класифікаційну ознаку «за наслідками» використовують М.В. Чорна, С.В. Глухова, котрі виокремлюють ще організаційну, правову та політичну ефективності [9, с. 31]. О.В. Донець користується ознакою «в залежності від результатів та витрат на інноваційну діяльність» [13, с. 42].

Саме ефект інноваційної діяльності можна визначити як кінцевий результат у вигляді отримання додаткових переваг в результаті здійснення комплексу таких заходів: наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних, які необхідні для впровадження та реалізації інновації.

З критеріїв ефективності інноваційної діяльності можна сформулювати 4 основні групи: економічну, науково-технічну, соціальну та екологічну.

Економічна оцінка ефективності інноваційної діяльності передбачає вирішення цілого комплексу питань, таких як: вибір і обґрунтування стратегічного напрямку досліджень; визначення критеріїв і показників її економічної ефективності; оцінки її впливу на ефективність діяльності підприємства, а також вибір ефективного методу її здійснення.

Способи і методи оцінки ефективності інноваційної діяльності досить широко описані в економічній літературі. Практично всі вони базуються на співвідношенні ефекту і витрат (коефіцієнт економічної ефективності або його зворотна величина - термін окупності витрат) і можливе порівнянням з нормативною величиною. Але кінцевий результат, маючи на увазі саме ефективність інноваційної діяльності, може бути досягнутий різними шляхами і це має важливе значення при комплексній оцінці інноваційної діяльності підприємства.

Кількість і сукупність показників, котрі доцільно використовувати при комплексній оцінці інноваційної діяльності, здебільшого залежить від обсягу виробництва та сфери застосування інновацій. З огляду на вищезазначене, перед керівництвом будь-якого підприємства постає питання оцінки інноваційної діяльності, яка планується або вже провадиться на підприємстві. Тому при виборі інновацій задля перспективних напрямків діяльності підприємства слід здійснювати різнопланову оцінку інноваційних процесів.

Різнобічна оцінка є необхідним і водночас дуже важким завданням. При цьому виникають аспекти, пов'язані між собою, які треба розглядати окремо.

Сучасна економічна теорія виділяє п'ять основних типів інновацій:

- запровадження випуску нового продукту (товарна інновація), наприклад, вирощування нової сільськогосподарської культури: амарант, соя, рапс чи інше;

- введення нового методу виробництва (технологічна інновація), наприклад, технологія утримання худоби у відкритих легких приміщеннях;

- створення нового ринку товарів чи послуг (ринкова інновація);

- освоєння нового джерела постачання сировини чи напівфабрикатів (маркетингова інновація);

- реорганізація структури, методів та стилів управління (управлінська інновація) [14].

Найширшу класифікацію інновацій у вітчизняній науці запропонував П.Т. Саблук, де розділив інновації не тільки за основними типами, але й за масштабом, за часом, за рівнем новизни, за сферою використання і т.ін. [15].

Дану класифікацію поглибив С.М. Ілляшенко, а також визначив взаємозв'язки та характеристики різних видів інновацій. У своєму підручнику «Інноваційний менеджмент» автор виділяє 7 класифікаційних ознак інновацій, а саме предметний зміст, сферу діяльності (застосування), рівень новизни, масштаб новизни, адресат інновацій, вид одержаного ефекту та ступінь матеріальної відчутності [16].

Таким чином, впровадження інновації може стосуватися різних сторін господарської діяльності організації, а також мати вплив не тільки на виробництво, але й на соціальну сферу.

За даними Державного комітету статистики питома вага підприємств, що впроваджували інновації в період з 2000 по 2005 рік зменшувалася і становила відповідно 14,8% і 8,2%, а з 2006 року почала зростати і в 2016 році склала 12,1% або 1348 підприємств [4]. Дане зростання відбулося за рахунок впровадження, в більшості своїй, продуктових інновацій таких як виробництво харчових продуктів, напоїв, тютюнових виробів, виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу, поліграфічна діяльність, основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів хімічної та нафтохімічної промисловості, електронної та оптичної продукції, електричного устаткування.

Сьогодні саме хімічна промисловість знаходиться у досить складному становищі, насамперед це залежить від ситуації, що склалася на внутрішньому ринку. Прикладом для дослідження

візьмемо підприємство ПАТ «Сумихімпром», яке все ще перебуває у державній власності, але знаходиться в стані санації.

За інформацією підприємства коефіцієнт завантаження виробничих потужностей підприємства у 2017 році склав 35,4%. Виробництво двоокису титану було завантажено на 91%. Обсяг виробництва товарної продукції в діючих цінах становив близько 2 млрд. грн., що на 327 млн. грн. більше, ніж у попередньому році.

Ріст обсягів виробництва став можливим завдяки збільшенню випуску двоокису титану та підняттю ціни реалізації продукції. Упродовж року вироблено рекордну кількість двоокису титану за останні 5 років - 40 тис. тонн продукту. Якщо порівнювати обсяги виробництва в однакових цінах за період 1991-2017 рр., то підприємство минулоріч за критерієм «обсяг виробництва» найбільш близько підійшло до показників кінця 90-х (1996-1999рр.), або на 8,5% перевищило показники першого «післякризового» 2010 року.

Що стосується перспектив, продовжуються розробки нових марок двоокису титану, зокрема – гідрофобна, якою вже цікавиться споживацька аудиторія. Розширюється коло потенційних покупців сульфату амонію, тому треба звернути особливу увагу на удосконалення якісних показників. Наразі на заводі працюють над технічними та технологічними аспектами підвищення рівня якості продукції.

Фактично за минулий рік було вироблено 40,2 тис. тон двоокису титану, 120,4 тис. тон мінеральних добрив різних марок, 234,8 тис. тон сірчаної кислоти, 45,3 тис. тонн сульфату заліза, 2,2 тис. тон жовтого залізоокисного пігменту. Порівняно з попереднім роком, вдалося виробити більше двоокису титану, сульфату заліза, жовтого пігменту, сірчаної й реактивної кислоти. Лише темпи виробництва мінеральних добрив мають негативну тенденцію приросту - спад виробництва склав 37 тисяч тон. Це результат несприятливої для внутрішніх виробників ситуації на вітчизняному ринку мінеральних добрив. Минулого року аграрний ринок встановив антирекорд по імпорту добрив. Якщо за 2012-2014 рр. обсяги імпорту трималися на рівні 1,6 млн. тон, то з 2015 року імпорт добрив значно зріс: з 1,9 млн. тон у 2015р. до 3,7 млн. тон у 2017 р. Загалом до України ввозять добрива азотної групи та NPK.

Стійка динаміка збільшення річних об'ємів продажу на внутрішньому ринку, що її демонстрував сульфат амонію, стала вирішальним у прийнятті рішення щодо поновлення виробництва даного продукту: починаючи з 2016 року споживачі знову мають змогу отримати високоякісний продукт - сульфат амонію гранульований виробництва ПАТ «Сумихімпром». І, до речі, процес виробництва

даного добрива реалізується в умовах повноцінного виробничого підрозділу з двозначним числом тис.т/місяць потужності.

Проаналізуємо інноваційну діяльність ПАТ «Сумхімпром» впродовж досліджуваного періоду для визначення особливостей управління інноваційною діяльністю на даному підприємстві, беручи до уваги особливості даного підприємства і представимо результати в таблиці 1.

Таблиця 1

Хронологія інновацій на ПАТ «Сумхімпром»

Рік	Суть інновації	Категорія інновації
1	2	3
2011	Освоєно випуск нових складних міндобрив «Суперагро» з додаванням бору: N: P: K 14:23:14 +1% B203 і N: P: K 14:18:18 +1% B203	товарна
2012	Першим в Україні промислове підприємство ПАТ «Сумхімпром» освоїло випуск кормової добавки - сульфату заліза для кормової промисловості	товарна
2012	Введено в експлуатацію вузол фасування мінеральних добрив у «біг-беги» в цеху складних мінеральних добрив	технологічна
2012	В об'єднаному цеху двоокису титану впроваджені схеми автоматизації приготування флокулянта у відділенні відстоювання і автоматизації дозування триетаноламіну у відділеннях помолу	технологічна
2012	Встановлено нову індукційну сталеплавильну піч підвищеної енергоефективності, продуктивності та якості лиття в ремонтно-механічному цеху	технологічна
2013	В цеху гранульованого суперфосфату освоєно випуск нової марки складних мінеральних добрив N:P:K 5:16:36 в режимі, впровадженої оновленої автоматичної системи управління технологічним процесом	товарна
2014	Розроблені та освоєні у виробництві нові, удосконалені, високоякісні марки двоокису титану: SumTitan R2041 та SumTitan R2061	товарна
2015	Розроблені та освоєні у виробництві нові, удосконалені, високоякісні, з покращеною дисперсністю, світлостійкі, з поверхневою обробкою органічними і неорганічними сполуками, марки двоокису титану: SumTitan R2071 та SumTitan R208	товарна

1	2	3
2016	Завершено будівництво та введена в експлуатацію нова дільниця прийому-подачі залізного купоросу на виробництво сульфату заліза в цеху залізоокисних пігментів	технологічна
2017	Вперше проведено інтенсив-курс для молоді	управлінська
2017	Освоєно нову технологію виробництва добрив, яка дозволяє наряду із сульфатом амонію вводити до їх складу ще і сульфат кальцію, і отримувати кальцієвмісні добрива, NPK 12:24+12S, NPK 4:20:20+4S, NPK 6:24:12+6S, NPK 10:20:10+10S.	технологічна

Джерело: складено автором відповідно до інформації, наданої підприємством

Як бачимо з таблиці 1, підприємство весь час знаходиться у пошуку чогось нового для підвищення ефективності своєї діяльності та розширення можливостей підприємства. Кожного року відбувається впровадження інновацій, в основному товарних та технологічних.

Завдяки цьому продукція підприємства неодноразово входила до 100 кращих товарів Сумщини і 100 кращих товарів України. Крім того, сучасна високоякісна продукція дозволила підприємству ПАТ «Сумхімпром» вийти лідером за підсумками єдиного загальнонаціонального міжнародного економічного рейтингу в галузі зовнішньоекономічної діяльності у 2012 році і отримати почесні нагороди - медаль та сертифікат «Експортер року».

Робота сумських хіміків у напрямку розширення портфелю добрив продовжується і сьогодні: на стадії випробувань знаходяться нові добрива «весняної» серії NPK 16:16:8+12S і NPK 16:8:8+16S, і вони теж містять у своєму складі сульфат амонію у кількості 50 і 65% відповідно.

Слід відзначити, що у 2017 році, вперше за проаналізований період, на підприємстві відбулися тренінги, які було об'єднано в інтенсив-курс. Вони проходили за основними напрямками: «Охорона праці», «Система менеджменту якості», «Ключові етапи виробничого циклу», «Перша медична допомога у кризових ситуаціях» і «Психологічний фактор взаємодії у колективі» [17]. Метою цієї події стало бажання розширити пізнавальний спектр молодіжного руху, поглибити знання у різних сферах життєдіяльності, особливо тих, що пов'язані з виробничою діяльністю, але не відносяться до безпосередніх обов'язків працівника.

З огляду на те, що тим самим підприємство підвищило якість

кадрів, взаєморозуміння, психологічний клімат, можна вважати, що це була інновація управлінська.

Щоб зрозуміти вплив інноваційної діяльності на загальні економічні показники підприємства слід визначити обсяг інноваційної продукції в загальному обсязі валової продукції. Це дозволить визначити тенденцію щодо застосування інновацій у визначений період часу (табл. 2).

З даних, представлених у таблиці, видно, що інноваційна продукція в перший рік випуску ніколи не перевищувала рівень 10% від загального обсягу валової продукції. Це пояснюється тим, що інноваційні проекти, хоча і розраховані з огляду на економічний ефект, тим не менш містять великий відсоток ризику.

Але середній показник в розмірі 5,2% говорить про те, що підприємство намагається застосовувати інновації і використовує свої можливості щодо впровадження інновацій.

Таблиця 2

Частка інноваційної продукції в загальному обсязі готової продукції

Роки	Загальний обсяг продукції, тис. грн.	Обсяг інноваційної продукції, тис. грн.	Обсяг інноваційної продукції, %
2012	2098387,0	132198,4	6,3
2013	1415555,0	120332,2	8,5
2014	1959807,0	60754,0	3,1
2015	2508632,0	92819,4	3,7
2016	1819411,0	76415,3	4,2
В середньому за досліджуваний період	1960358,4	101938,6	5,2

Джерело: складено автором відповідно до інформації, наданої підприємством

Серед основних вітчизняних споживачів продукції ПАТ «Суміхімпром» можемо виділити: Київводоканал, Львівська кондитерська фабрика «Світоч», комбікормові заводи, птахофабрики України та сільгоспвиробники.

Більшість країн світу в своєму економічному розвитку використовують інновації. Питання полягає в тому, які саме інновації варто створювати та реалізовувати, чим різняться процеси впровадження інновацій та з якими наслідками вони реалізуються.

Особливого значення набувають ці питання для вітчизняних підприємств, які потрапили у кризове становище. Інноваційна діяльність є одним із методів виведення підприємства з кризи. Проте

слід прийняти до уваги те, що для адаптації до змін ринкової кон'юнктури необхідна безперервна реалізація продуктивних та технологічних інновацій. Ця задача реалізується шляхом зміни активів та принципів управління, організаційних та соціальних інновацій.

Одним з найвагоміших факторів досягнення мінімального прибутку в останні роки на ПАТ «Сумихімпром», як одному з підприємств хімічної промисловості, можна вважати ефективне управління інноваційною діяльністю підприємства. Кожного року відбувається впровадження інновацій, в основному товарних та технологічних. Це свідчить про те, що перспективи розвитку існують і не тільки для даного підприємства, але й для галузі в цілому.

Таким чином, за для створення дієвого інноваційного механізму, необхідно майже з нуля побудувати інноваційну інфраструктуру – систему інститутів, які дозволять новаторським ідеям швидко проходити шлях від наукової лабораторії до тієї стадії, коли їх можна використовувати в технологічних процесах, працюючих на ринку компаній.

Крім того, треба створити законодавчу базу, яка стимулюватиме використання інновацій в реальному секторі економіки, та фінансове підґрунтя інноваційної діяльності в країні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Покропивний С.Ф. Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання. *Економіка України*. 1995. № 2. С. 24-31.
2. Смолин Г.В. Господарське право України. Особлива частина: Навчальний посібник. Львів, 2010 р. URL:<http://radnuk.info/pidrychnuku/gospodar-pravo/467-smolun.html>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Геєць В. Інноваційні перспективи України: Монографія. / В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семіноженко. – Х.: Константа, 2006. – 272с.
5. Левківський О.В. Вплив глобалізаційних процесів на реалізацію інноваційного потенціалу економіки України [Електронний ресурс]/ Електронне наукове фахове видання Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Серія: Світове господарство і міжнародні економічні відносини.- 2017. - Вип.19. - Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/19-2017/8.pdf> (дата звернення 12.04.2018).
6. Михайлишин Л. І. Зарубіжний досвід активізації інноваційної діяльності. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2016. - Вип. 6(2). - С. 99-104.
7. Гурова В.О., Садекова А.І. Інноваційна трансформація підприємств як

засіб подолання [Електронний ресурс] // Економіка і організація управління, Донецький національний університет. - 2016, № 2. - с.55-60. - Режим доступу: <http://jeou.donnu.edu.ua/article/view/4795/4826>

8. Минаков В.Ф., Сафарян А.А. Инновационная реструктуризация предприятий [Електронний ресурс] // Электронный научный журнал «Априори. Серия: гуманитарные науки» - №2, - 2015.- с. 8 Режим доступу: <http://apriori-journal.ru/serial/22015/Minakov-Safaryan.pdf>

9. Чорна М. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств: монографія / М. В. Чорна, С. В. Глухова. – Харків: ХДУХТ, 2012. – 210 с.

10. Боярина Т.В. Удосконалення класифікації ефективності на базі системного підходу] / Т.В. Боярина, Ю.Б. Кашубіна // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 271-276.

11. Братанич М.В. Класифікація видів і форм прояву ефективності / М.В. Братанич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73189.doc.htm

12. Скалюк Р. В. Ефекти та ефективність інноваційної діяльності промислових підприємств / Р. В. Скалюк, О. В. Декалюк // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2009. – №1. – С.149–154.

13. Донець О.В. Змістекономічних категорій «Ефект» та «Ефективність» інноваційної діяльності / О.В. Донець // Технологический аудит и резервы производства. – 2013. – № 5/3(13). – С. 42-43.

14. Сиротинська Н. М. Види інновацій підприємств промисловості / Н. М. Сиротинська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. - Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – с.314-319. – (Вісник / Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Національний університет «Львівська політехніка» ; № 727).

15. Саблук П.Т. Структурно-інноваційні зрушення в аграрному секторі України як фактор його соціально-економічного зростання / П.Т. Саблук // Економіка АПК. — 2004. — № 6. — С. 3–8.

16. Ілляшенко С. М. Інноваційний менеджмент: підручник / С. М. Ілляшенко. – Суми: ВТД – Університетська книга: 2010. – 334 с.

17. Фестиваль тренінгів // Газета «Хімік». – 2017 р., № 13. – С.6-7

ФОРМУВАННЯ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙ В ІНФРАСТРУКТУРНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ

Дослідження особливостей розвитку українських руральних територій показало, що через комплекс проблем не можливо у повній мірі реалізувати їх соціально – економічний потенціал. Така ситуація негативно впливає на посткризовий розвиток країни та має негативний вплив на економічну безпеку країни. При цьому, особливу увагу необхідно звернути відновленню та розбудові інфраструктури на сільській місцевості держави, оскільки саме ця проблема є однією з головних для вітчизняних сільських територій.

У той же час підвищення якості інфраструктурного забезпечення руральних територій України в наслідок значної кількості проблем не можливо реалізувати без залучення інновацій, що також має свої проблеми через недостатній розвиток інноваційної діяльності у країні.

Наведена ситуація вимагає формування напрямків розвитку сільських територій держави на базі залучення інновацій у покращення інфраструктури цих територій. При цьому важливим є розкрити головні складові процесу розвитку сільських територій в Україні на основі інновацій в їх інфраструктурному забезпеченні (рис.1).

Надаючи характеристику наведених складових процесу розвитку українських руральних територій на базі інновацій в інфраструктуру таких територій можемо зазначити:

1. В межах розробки, реалізації та використання інновацій: інвестором можуть виступати міжнародні організації, національні та іноземні владні інститути, у тому числі органи місцевого самоврядування, національні і іноземні бізнес – одиниці, національні та іноземні домашні господарства; розробниками можуть бути національні і іноземні бізнес – одиниці, національні та іноземні домашні господарства; у якості покупця можуть виступити - міжнародні організації, національні та іноземні владні інститути, у тому числі органи місцевого самоврядування, національні і іноземні бізнес – одиниці; регуляторами виступають - національні владні інститути, у тому числі органи місцевого самоврядування.

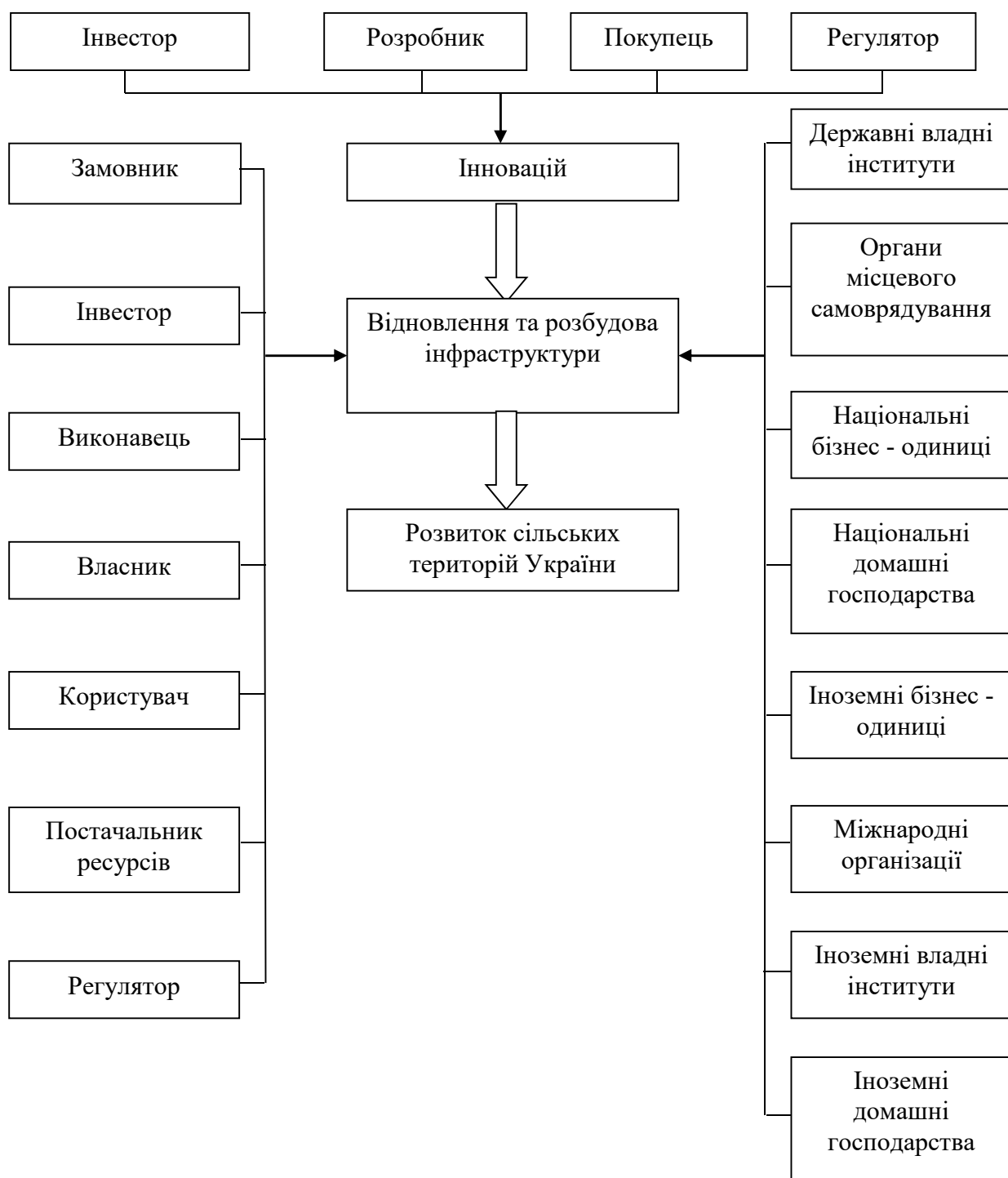


Рис. 1. Головні складові процесу розвитку сільських територій в Україні на основі інновацій в інфраструктурному забезпеченні

Джерело: власні дослідження

2. У процесі відновлення та розбудови інфраструктури сільської місцевості України: замовником можуть бути міжнародні організації, національні та іноземні владні інститути, у тому числі органи місцевого самоврядування, національні і іноземні бізнес – одиниці; у якості інвестора можуть виступати міжнародні організації, національні та іноземні владні інститути, у тому числі органи

місцевого самоврядування, національні і іноземні бізнес – одиниці, національні та іноземні домашні господарства; виконавцем робіт щодо відновлення та розбудови інфраструктури можуть бути національні і іноземні бізнес – одиниці, а також відповідні підрозділи національних владних інститутів, у тому числі органів місцевого самоврядування; у якості власника можуть виступати національні владні інститути, у тому числі органи місцевого самоврядування, національні і іноземні бізнес – одиниці; користувачами є національні і іноземні бізнес – одиниці, національні домашні господарства; у якості постачальника ресурсів можливо залучити - національні і іноземні бізнес – одиниці, національні домашні господарства; регулятором будуть виступати національні владні інститути, у тому числі органи місцевого самоврядування.

Розкриваючи головні складові процесу розвитку сільських територій в Україні на основі інновацій в їх інфраструктурному забезпеченні можемо відмітити, що ключове значення тут мають замовник, інвестор та власник. Замовник є ініціатором інфраструктурного проекту та саме від нього залежить використання інновацій у цьому проекті. Інвестор забезпечує фінансову підтримку відновлення або побудови відповідного елементу інфраструктури сільських територій країни, де також фінансує розробку або купівлю інновацій. Власник виступає кінцевою стороною, що володіє інфраструктурним об'єктом, слідкує за його станом та за необхідності здійснює відповідне обслуговування.

Враховуючи наведене вище відзначаємо значну кількість суб'єктів, які можуть виступати у якості замовника, інвестора та власника у процесі розвитку українських сільських територій на основі інновацій в їх інфраструктурному забезпеченні, що призводить до значної кількості варіантів формування напрямків реалізації цього процесу. Вважаємо доречним надати характеристику таким напрямкам з визначенням їх сильних та слабких сторін. При цьому, можемо представити формування напрямків процесу розвитку сільських територій в Україні на основі інновацій в інфраструктурному забезпеченні у вигляді відповідної матриці вектору – рядка (рис. 2).

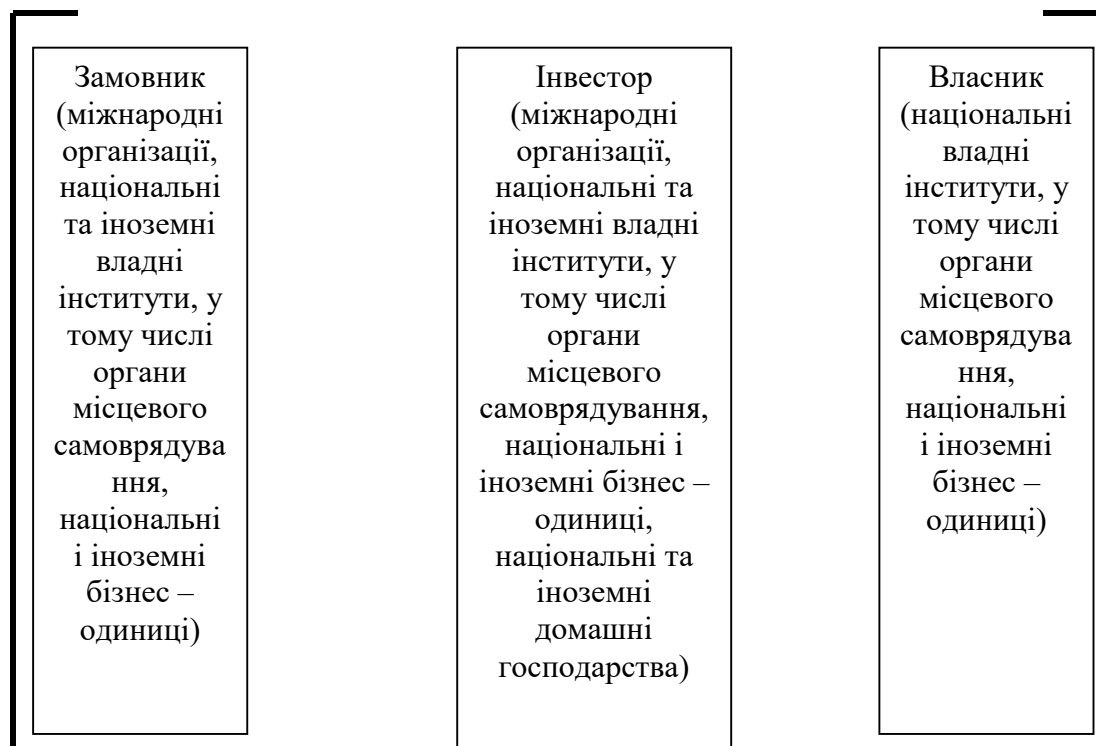


Рис. 2. Матриця формування напрямків процесу розвитку сільських територій в Україні на основі інновацій в інфраструктурному забезпеченні

Джерело: власні дослідження

Замовниками побудови, реконструкції або ремонту інфраструктурних об'єктів на сільських територіях України можуть виступати міжнародні організації. Перевагами саме міжнародних організацій, як замовників інфраструктурних проектів є: значний досвід побудови, реконструкції або ремонту інфраструктурних об'єктів на сільських територіях в різних країнах світу; високий імідж, що спрощує залучення інвесторів та соінвесторів проекту; низькій рівень протидії державних та муніципальних владних інститутів України; акцент на комплексній віддачі від проектів для сільської місцевості; низькі вимоги до прибутковості об'єктів інфраструктури; можливість активного залучення у такі проекти інновацій, у тому числі іноземних. До недоліків міжнародних організацій у якості замовників окремих складових інфраструктури сільських територій в країні відносимо: низьку активність таких організацій щодо самостійного замовлення інфраструктурних проектів для розвитку сільської місцевості окремих країн, виключенням є тільки економічно відсталі держави; високий рівень бюрократії та вимог до проектів відновлення або розбудови інфраструктури села; залежність від взаємовідносин

світової спільноти з владними інститутами країни; «нульовий рівень» сприйняття корупції у державі; складність врахування національних та місцевих особливостей при реалізації інфраструктурних проектів; переважний акцент на розбудову соціальної інфраструктури, що збільшує навантаження на національний та місцеві бюджети.

Національні владні інститути, у переважній більшості, сьогодні виступають замовниками побудови, реконструкції або ремонту інфраструктурних об'єктів на сільських територіях України. Перевагами цієї групи замовників є: низька протидія у реалізації інфраструктурних проектів; можливість залучити значну кількість інвесторів та соінвесторів проектів; розуміння стратегічних перспектив розвитку інфраструктурного забезпечення сільських територій країни. Недоліками державних органів влади у межах розбудови інфраструктури національних сільських територій є: високий рівень корупції; хаотичність дій, яка виходить з різких змін політичної ситуації в країні; не розуміння та не врахування потреб окремих сільських територій; строки затвердження та реалізації проектів; можливість «заморожування» інфраструктурних проектів; акцент тільки на соціальній та транспортній інфраструктурі; повне ігнорування комплексності при побудові, реконструкції або ремонті інфраструктурних об'єктів на сільських територіях країни, а також можливої прибутковості таких об'єктів; не розуміння важливості інноваційного супроводження інфраструктурних проектів.

Національні органи місцевого самоврядування в умовах децентралізації влади повинні стати ключовими замовниками відновлення та розбудови інфраструктури села в Україні. Перевагами органів місцевої влади як замовників інфраструктурних проектів є: розуміння потреб та специфіки окремих сільських територій, щодо їх інфраструктурного забезпечення; строки затвердження та реалізації проектів; низька протидія у реалізації проектів розбудови інфраструктури села. До недоліків органів місцевого самоврядування як замовників побудови, реконструкції або ремонту інфраструктурних об'єктів на сільських територіях України відносимо: відсутність досвіду реалізації значних проектів розбудови інфраструктури та відповідних спеціалістів у переважній більшості таких органів; високий рівень корупції; майже повну відсутність стратегічного розуміння розвитку інфраструктури окремих сільських територій та її інтеграції у розбудову інфраструктури всієї сільської місцевості країни і інфраструктури держави; повне ігнорування комплексності при реалізації інфраструктурних проектів на сільських територіях країни,

а також можливої прибутковості таких проектів; не розуміння важливості інноваційного супроводження інфраструктурних проектів.

Іноземні владні інститути можуть виступати замовниками окремих інфраструктурних об'єктів руральних територій України. До переваг цієї групи замовників інфраструктурних проектів у вітчизняній сільській місцевості відносимо: досвід розбудови інфраструктури сільських територій у власній країні; можливість залучення значної групи інвесторів та соінвесторів, у тому числі з країни до якої відносяться органи влади; «нульовий рівень» корупції; високий рівень сприйняття інновацій щодо реалізації інфраструктурних проектів; широкий діапазон реалізації можливих проектів розбудови інфраструктури руральних територій. Недоліками в межах залучення іноземних органів влади до відновлення та розбудови інфраструктури села в Україні в якості замовників є: незначна зацікавленість таких інститутів у побудові, реконструкції або ремонті інфраструктурних об'єктів на сільських територіях країни; не бажання самостійно нести ризики щодо замовлення інфраструктурних проектів; відстоювання національних інтересів, у тому числі повністю або частково ігноруючи інтереси України.

Іноземні органи місцевого самоврядування також можуть виступати в якості замовників окремих інфраструктурних проектів на українських сільських територіях. Переваги цієї групи замовників можемо виділити наступні: значний досвід розвитку інфраструктури власних територій; нижчий рівень бюрократії при прийнятті рішень щодо реалізації інфраструктурних проектів на руральних територіях України ніж у державних владних інститутів; високий рівень сприйняття інновацій. Серед недоліків необхідно відмітити: вкрай низьку ймовірність участі такої групи замовників у побудові, реконструкції або ремонті інфраструктурних об'єктів на сільських територіях країни; не бажання самостійно нести ризики щодо замовлення інфраструктурних проектів; акцент на розбудову соціальної інфраструктури; підтримка власних виробників в межах замовлення побудови інфраструктурних об'єктів у сільській місцевості України.

Національні бізнес – одиниці є ще однією з головних груп замовників побудови, реконструкції або ремонту інфраструктурних об'єктів на українських сільських територіях. Перевагами цієї групи замовників є: швидкість розробки та реалізації проектів; відсутність бюрократії при розробці та реалізації інфраструктурних проектів; акцент на самоокупність інфраструктурних об'єктів; досвід та можливість залучення відповідних спеціалістів для розбудови

інфраструктури села; низький рівень корупції. Недоліками національних бізнес – одиниць в якості замовників відновлення та розбудови інфраструктури сільської місцевості України є: акцент на виробничу та частково інформаційну інфраструктуру; пріоритет власних бізнес – інтересів над національними, місцевими та суспільними інтересами; значний рівень протидії та складність реалізації інфраструктурних проектів на руральних територіях країни; низький рівень сприйняття використання інновацій.

Іноземні бізнес – одиниці, особливо міжнародні агропромислові корпорації набувають все більшої ваги в якості замовників інфраструктурних об'єктів на сільських територіях України. До переваг цієї групи замовників відносимо: імідж та значні можливості залучення інвесторів і соінвесторів; досвід та наявність спеціалістів для розробки і реалізації інфраструктурних проектів у сільській місцевості країни; «нульовий рівень» корупції; акцент на самоокупність інфраструктурних об'єктів та комплексність отримання зиску від їх функціонування; активне залучення інновацій. Серед недоліків іноземних бізнес – одиниць, що виступають замовниками інфраструктурних проектів на сільських територіях України можемо відмітити: акцент на виробничу та частково інформаційну інфраструктуру; пріоритет власних бізнес – інтересів над національними, місцевими та суспільними інтересами; низький рівень залучення до проектів національних виробників та домашніх господарств; намагання зменшити контроль за реалізацією проектів.

Міжнародні організації можуть виступати у процесі розвитку сільських територій в Україні на основі інновацій в інфраструктурному забезпеченні в якості інвесторів інфраструктурних проектів. До переваг цієї групи інвесторів розбудови інфраструктури сільської місцевості країни можливо віднести: досвід у інвестуванні в інфраструктурні об'єкти на сільських територіях країн світу; обсяги залучення інвестицій; можливість залучити соінвесторів; підтримку інновацій у інфраструктурному забезпеченні села; «нульовий рівень» корупції; низькі вимоги до прибутковості проектів; вартість фінансового обслуговування інвестицій; строки залучення інвестицій. Недоліками міжнародних організацій, які виступають інвесторами в межах побудови, реконструкції або ремонту інфраструктурних об'єктів на сільських територіях України є: вимоги щодо участі у фінансуванні проекту інших учасників; значні вимоги до проектів, у які планується вкласти грошові кошти; мінімізація ризиків; високий рівень бюрократичних процедур; значні строки ухвалення рішень щодо надання інвестицій; низька активність таких організацій щодо

пошуку об'єктів інвестування у інфраструктурне забезпечення розвитку сільської місцевості окремих країн, виключенням є тільки економічно відсталі держави.

Національні владні інститути є одним з головних інвесторів щодо відновлення та розбудови інфраструктури українських руральних територій. До переваг такої групи інвесторів можемо віднести: обсяги залучення інвестицій; можливість залучити соінвесторів; низькі вимоги до прибутковості проектів; умови надання інвестицій. Недоліками органів державної влади, що виступають в якості інвесторів побудови, реконструкції або ремонту інфраструктурних об'єктів на сільських територіях України є: корупція; дефіцит інвестиційних ресурсів; можливість «заморожування» фінансування проекту через політичні або економічні зміни у країні; строки надання інвестиційних коштів; бюрократичні процедури; акцент на інвестиції у соціальну інфраструктуру; не сприйняття інновацій.

Національні органи місцевого самоврядування у сучасних умовах реформування регіональних владних структур та децентралізації влади повинні стати ключовою групою інвесторів розвитку інфраструктури українських сільських територій. Перевагами органів місцевого самоврядування, які виступають у якості інвесторів відновлення та розбудови інфраструктури села в Україні є: чітке знання пріоритетних напрямків інвестицій; можливість залучити соінвесторів; низькі вимоги до прибутковості проектів; умови надання інвестицій. До недоліків цієї групи інвесторів щодо формування інвестиційного забезпечення сільської місцевості країни є: критичний дефіцит коштів, у тому числі інвестиційних; корупція; намагання досягти власних інтересів окремих політичних та соціальних груп; не сприйняття інновацій; можливість «заморожування» фінансування проекту через політичні або економічні зміни у країні або регіоні; акцент на інвестиції у соціальну інфраструктуру.

Іноземні владні інститути також можуть виступати інвесторами побудови, реконструкції або ремонту інфраструктурних об'єктів на сільських територіях України. Відзначаємо значно більші можливості органів державної влади інших країн світу, що виступають в якості інвесторів, ніж замовників інфраструктурних проектів розвитку сільської місцевості України. До переваг цієї групи інвесторів відносимо: вартість залучення інвестицій; досвід у інвестуванні в інфраструктурні об'єкти на власних сільських територіях; підтримку інновацій; низький рівень корупції; інвестиційну підтримку широкого діапазону можливих проектів розбудови інфраструктури руральних територій (виробнича, соціальна, інформаційна інфраструктура);

обсяги інвестування; строки залучення інвестицій. Недоліками іноземних владних інститутів, що виступають в якості інвесторів інфраструктурних проектів розвитку сільської місцевості України є: мінімізація ризиків; високий рівень бюрократичних процедур; значні строки ухвалення рішень щодо надання інвестицій; залежність від політичної та економічної ситуації у країні – інвесторі.

Іноземні органи місцевого самоврядування у ряді випадків можуть виступати в якості інвесторів відновлення та розбудови інфраструктури українських сільських територій. До переваг таких інвесторів у побудову, реконструкцію або ремонт інфраструктурних об'єктів у сільській місцевості України відносимо: строки залучення інвестицій; досвід здійснення інвестицій у інфраструктуру власних руральних територій; вартість залучення інвестицій; низький рівень корупції; підтримку інновацій; інвестиційну підтримку широкого діапазону можливих проектів розбудови інфраструктури руральних територій (виробнича, соціальна, інформаційна інфраструктура). Недоліками цієї групи інвесторів є: мінімізація ризиків; високий рівень бюрократичних процедур; залежність від політичної та економічної ситуації у країні – інвесторі та регіоні – інвесторі.

Враховуючи напрацювання вітчизняних науковців [2, 3, 4] та проведене нами дослідження, можемо зазначити, що національні бізнес – одиниці є ключовими інвесторами щодо розвитку сільських територій України, у тому числі стосовно їх інфраструктурного забезпечення. До переваг національних суб'єктів підприємницької діяльності щодо інвестування у інфраструктурні проекти на українських руральних територіях відносимо: низький рівень корупції; строки залучення інвестицій; швидкість отримання інвестиційних коштів та направлення їх на реалізацію інфраструктурних проектів; незначні обсяги бюрократичних процедур; бажання вкладати інвестиції в ризикові інфраструктурні об'єкти на сільських територіях; акцент на максимізацію прибутків від інвестиційних вкладень у побудову, реконструкцію або ремонт інфраструктурних об'єктів у сільській місцевості України. Недоліками цієї групи інвесторів є: обмежені обсяги інвестиційних ресурсів; строки інвестування (переважно короткостроковий та середньостроковий періоди); акцент на розвитку виробничої інфраструктури, переважно для виробництва та продажу сільськогосподарської продукції, а також частково на розвитку інформаційної інфраструктури; вимоги до прибутковості проектів; низький рівень підтримки інновацій.

Іноземні бізнес – одиниці активно виступають у якості інвесторів у побудову, реконструкцію або ремонт інфраструктурних об'єктів у

сільській місцевості України, особливо це стосується транснаціональних агропромислових корпорацій, які здійснюють операційну діяльність на території країни [5, 6, 7, 8]. До переваг цієї групи інвесторів відносимо: обсяги інвестиційних ресурсів; досвід інвестування у інфраструктурні проекти на руральних територіях інших країн; підтримку інновацій; «нульовий рівень» корупції; строки інвестування; вартість надання інвестиційних ресурсів; акцент на максимізацію прибутків від інвестиційних вкладень в інфраструктуру українських сільських територій. Недоліками здійснення інвестиційної діяльності іноземних суб'єктів підприємницької діяльності щодо розвитку інфраструктурного забезпечення сільської місцевості України є: акцент на розвитку виробничої інфраструктури, переважно для виробництва та продажу сільськогосподарської продукції, особливо що стосується продукції рослинництва; вимоги до прибутковості та ризиковості інфраструктурних проектів; залежність від політичної та економічної ситуації в Україні; можливість «заморожування» фінансування проекту через політичні або економічні зміни у країні.

Національні домашні господарства опосередковано також виступають інвесторами відновлення та розбудови інфраструктури українських сільських територій. До переваг цієї груп інвесторів у побудову, реконструкцію або ремонт інфраструктурних об'єктів у сільській місцевості України відносимо: низький рівень корупції; потенціальні обсяги інвестиційних ресурсів, як у національній, так і у вільноконвертованих валютах; бажання вкласти інвестиції в ризикові інфраструктурні об'єкти на сільських територіях; акцент на максимізацію прибутків від інвестиційних вкладень у сільську інфраструктуру. Недоліками національних домашніх господарств в якості інвесторів у інфраструктурні проекти на українських руральних територіях є: незначні суми інвестиційних ресурсів у окремих домашніх господарств; реакція на маркетинговий вплив; недостатній досвід в якості інвесторів; інвестування через посередників та фінансові інститути; залежність від політичної та економічної ситуації в Україні; значний рівень недовіри органам державної влади, місцевого самоврядування та підприємствам.

Іноземні домашні господарства також опосередковано можуть бути інвесторами інфраструктурних проектів на українських сільських територіях. Перевагами цієї групи інвесторів є: «нульовий рівень» корупції; вимоги до строків та прибутковості інвестиційних вкладень; підтримка інновацій. До недоліків відносимо: залежність інвестицій від політичної та економічної ситуації в Україні; вимоги до

прибутковості та ризиковості інфраструктурних проєктів; інвестування через посередників та фінансові інститути.

Важливою складовою формування напрямків процесу розвитку сільських територій в Україні на основі інновацій в інфраструктурному забезпеченні є визначення оптимального власника відновлених або побудованих інфраструктурних об'єктів на цих територіях.

У сучасних умовах розвитку інфраструктури сільської місцевості країни та враховуючи історію її розбудови, однією з ключових груп власників інфраструктурних об'єктів в Україні є національні владні інститути. Відзначаємо переваги цієї групи власників: великий інструментарій щодо управління та контролю за станом об'єктів інфраструктури, які знаходяться на сільських територіях країни; наявність підготовлених кадрів зі значним управлінським досвідом; досвід володіння та управління інфраструктурними об'єктами; наявність достатнього обсягу ресурсів для володіння та управління інфраструктурним забезпеченням сільської місцевості країни. До недоліків національних владних інститутів, що виступають в якості власників інфраструктурних об'єктів, які знаходяться на сільських територіях відносимо: корупцію; низький рівень зацікавленості державних службовців у розвитку інфраструктури села України; недостатню ефективність захисту власності зі сторони державних владних інститутів; відсутність підтримки розробки та впровадження інновацій на сільських інфраструктурних об'єктах; низька швидкість реакції на зовнішні та внутрішні негативні зміни; слабкий рівень підзвітності та особистої відповідальності державних службовців за управління об'єктами сільської інфраструктури.

Сучасна реформа органів влади збільшує роль національних інститутів місцевого самоврядування в якості власників інфраструктури сільських територій України. До переваг цієї групи власників відносимо: чітке розуміння потреб розвитку інфраструктурного забезпечення окремих руральних територій в країні; значний вплив на діяльність органів місцевого самоврядування бізнес – одиниць та домашніх господарств, які функціонують на сільських територіях. Недоліками функціонування національних інститутів місцевого самоврядування в якості власників інфраструктури сільської місцевості України є: дефіцит підготовлених кадрів зі значним управлінським досвідом; не достатній обсяг ресурсів для володіння та управління інфраструктурним забезпеченням сільських територій країни; корупція; недостатню ефективність захисту власності зі сторони місцевих органів влади; не достатній

обсяг підтримки інновацій; низька швидкість реакції на зовнішні та внутрішні негативні зміни.

Національні бізнес – одиниці є також однією з ключових груп власників інфраструктурних об'єктів на українських руральних територіях. До переваг цієї групи власників сільської інфраструктури відносимо: високу швидкість реакції на зовнішні та внутрішні негативні зміни; зацікавленість у розвитку інфраструктурних об'єктів; високий рівень підзвітності та особистої відповідальності керівних кадрів за управління окремими об'єктами сільської інфраструктури; низький рівень корупції; наявність достатнього обсягу ресурсів для володіння та управління інфраструктурним об'єктами у сільській місцевості країни. До недоліків відносимо: значний рівень адміністративного та кримінального тиску на власність; дефіцит підготовлених та досвідчених управлінських кадрів; залежність від політичної та економічної ситуації в Україні.

Активізація інвестиційних вкладень іноземних бізнес – одиниць (переважно транснаціональних аграрних корпорацій) у сільське господарство країни призводить до зростання їх власності щодо інфраструктурних об'єктів, які знаходяться на сільських територіях держави. Перевагами іноземних підприємств, які виступають в якості власників об'єктів сільської інфраструктури в Україні є: досвід володіння інфраструктурними об'єктами у сільській місцевості інших країн світу; зацікавленість у розвитку інфраструктурних об'єктів; високий рівень підзвітності та особистої відповідальності керівних кадрів за управління окремими об'єктами сільської інфраструктури; «нульовий рівень» корупції; наявність достатнього обсягу ресурсів для володіння та управління інфраструктурним об'єктами у сільській місцевості країни; наявність підготовлених кадрів зі значним управлінським досвідом. Недоліками цієї групи власників є: значний рівень адміністративного та кримінального тиску на власність; залежність від політичної та економічної ситуації в Україні; необхідність адаптації до умов управління власністю в країні.

Підсумовуючи проведену характеристику головних складових формування напрямків процесу розвитку сільських територій в Україні на основі інновацій в інфраструктурному забезпеченні, відзначаємо, що в якості замовника інвестора та власника інфраструктурних проектів у сільській місцевості країни повинні виступати національні владні інститути (НВІ), національні інститути місцевого самоврядування (НІМС), національні бізнес – одиниці (НБО) та іноземні бізнес – одиниці (ІБО). Звідси можемо визначити таку сукупність напрямків процесу розвитку українських руральних

територій на основі інновацій в інфраструктурному забезпеченні (табл. 1).

Таблиця 1

Сукупність напрямків процесу розвитку сільських територій в Україні на основі інновацій в інфраструктурному забезпеченні

Замовник	Інвестор	Власник
НВІ	НВІ	НВІ
НІМС	НІМС	НІМС
НБО	НБО	НБО
ІБО	ІБО	ІБО
НВІ (НІМС)	НБО (ІБО)	НВІ (НІМС)
НВІ (НІМС)	НБО (ІБО)	НБО (ІБО)

Джерело: власні дослідження

При цьому, найбільш оптимальними напрямками розвитку сільської місцевості країни на основі відновлення або розбудови інфраструктури на основі інновацій вважаємо два останні з таблиці 1. Таким чином, для розвитку сільських територій в Україні на основі інновацій в інфраструктурному забезпеченні пропонується використовувати два напрямки:

- коли замовником виступають національні владні інститути або інститути місцевого самоврядування країни, що дозволяє зменшити перепони для розвитку проектів, отримати підтримку у їх реалізації та сконцентруватись на широкій гамі інфраструктурних проектів у сільській місцевості; інвестором є національні або іноземні бізнес – одиниці, що дозволяє отримати значні інвестиційні кошти, уникнути бюрократії та підвищити результативність реалізації інфраструктурних проектів села, у тому числі з використанням інновацій; власником виступають національні владні інститути або інститути місцевого самоврядування країни, що дозволить підвищити якість управління інфраструктурою сільських територій з використанням інновацій;

- коли замовники та інвестори ідентичні до попереднього напрямку, а власником виступають національні або іноземні бізнес – одиниці, що дозволить підвищити результативність та ефективність управління інфраструктурою сільських територій з використанням інновацій.

Використання саме вище наведених напрямків дозволить нівелювати виявлені недоліки окремих складових процесу розвитку сільських територій в Україні на основі інновацій в інфраструктурному забезпеченні та отримати позитивний ефект синергії від їх взаємодії.

Окремо, в межах формування напрямків розвитку сільських територій в Україні на основі інновацій в інфраструктурному забезпеченні, вважаємо доречним звернути увагу на необхідність вирішення проблем у розподілі повноважень у сфері інновацій між окремими відомствами в Україні. Звідси, враховуючи Європейський досвід із організаційного забезпечення реалізації інноваційної політики, вважаємо за необхідне створити в Україні Державне агентство з інновацій та розвитку, покликане реалізувати політику у сфері інновацій та підприємництва, а також розвитку сільських територій та інфраструктури таких територій.

Створення єдиного органу, відповідального за реалізацію політики у сфері інновацій та розвитку має на меті забезпечити дотримання єдиних принципів під час фінансування за державний кошт проектів мікро- мезо- та макрорівня, а саме: інноваційної спрямованості (передусім розуміючи інноваційність як спрямованість використання нових знань, технічних, організаційних та технологічних рішень, а також посилення спроможності фірм, громад, регіонів до навчання та взаємодії); сталоорієнтованості (цілі зеленого розвитку повинні бути іманентно властивими проектам, що фінансуються за державний кошт); орієнтованості на підприємництво, розбудову громадянських ініціатив; відкритості та прозорості, підзвітності громадськості тощо.

Державне агентство повинно забезпечити реалізацію базових функцій інноваційного посередника: встановлення попиту (встановлення інноваційних потреб, поєднання потреб у термінах технологій, знань, фінансування, політики); формування мережі (створення зв'язків між важливими учасниками – виявлення, відбір, встановлення потенційних партнерів); управління інноваційними процесами (забезпечення взаємовідповідності та спільного інтерактивного навчання в рамках мультиагентної мережі) [9].

Найбільш прийнятним форматом створення такої організації, на наш погляд, є утворення її спільно МОН та МЕРТ із переданням відповідних повноважень щодо реалізації інноваційної та підприємницької політики, яка перебуває у сферах впливу цих відомств (рис. 3).

Прозорість та ефективність діяльності Агентства забезпечується утворенням спостережного органу за участю представників всіх центральних органів виконавчої влади, громадськості та представників науково-експертних кіл.

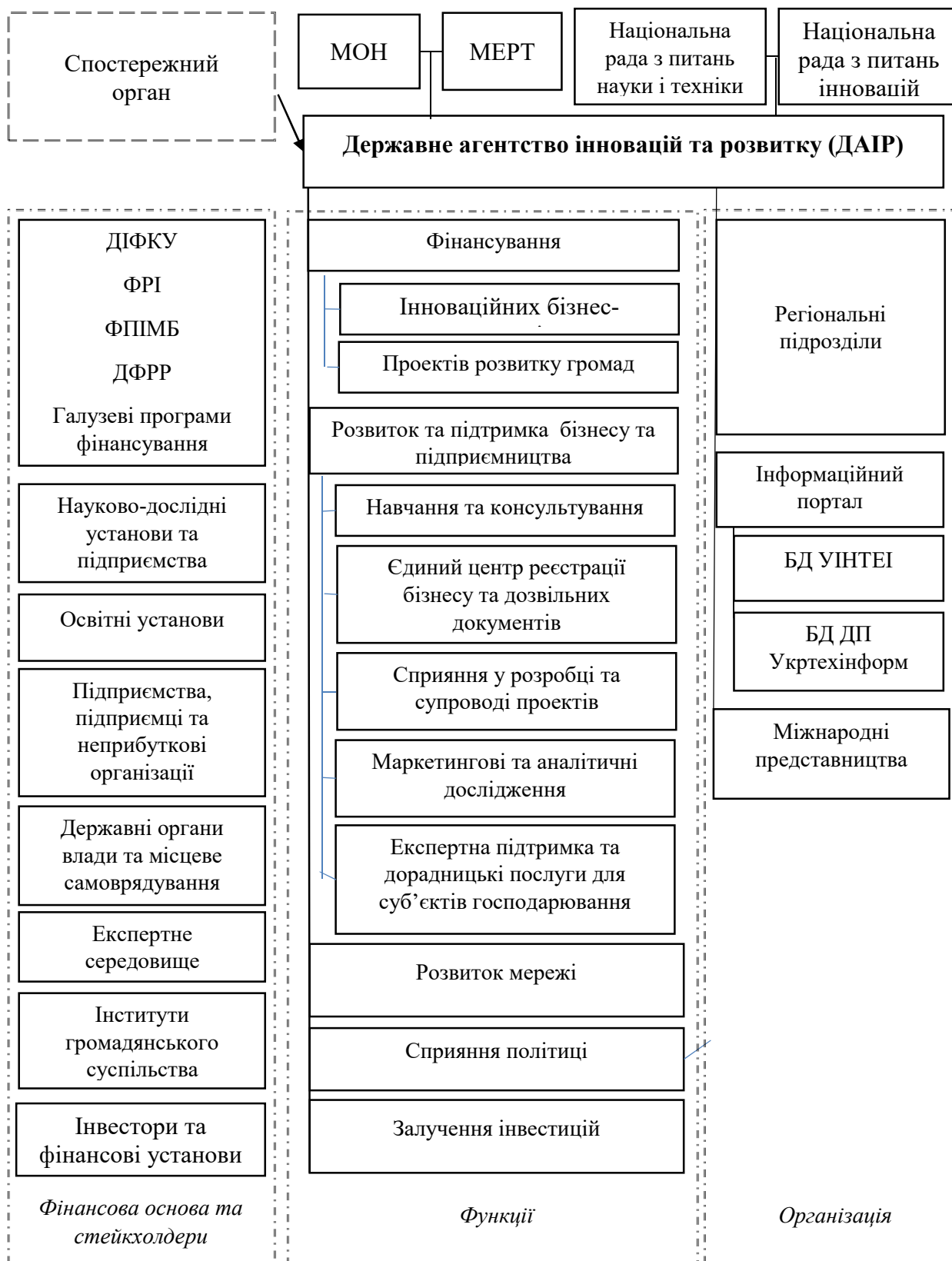


Рис. 3. Організаційно-функціональні аспекти діяльності Державного Агентства інновацій та розвитку як зв'язуючого елемента НІС в Україні

Джерело: власні дослідження

Коментуючи фінансові основи діяльності Агентства вважаємо за необхідне уповноважити Агентство здійснювати відбір проектів для реалізації за рахунок коштів ДФРР, а також фондів ДІФКУ, Фонду

підтримки малого інноваційного бізнесу та фонду розвитку інновацій (табл. 2), а також галузевих програм підтримки бізнесу та підприємництва (зокрема, у сільськогосподарському виробництві).

Таблиця 2

Характеристика Фондів щодо фінансування інноваційних проектів та підтримки підприємництва за кошти Державного бюджету

Назва Фонду	Нормативно-правове забезпечення діяльності (лише діючі)	Функції	Відомство	Фінансування у Державному бюджеті на 2018 р., млн. грн.
Державна інноваційна фінансово-кредитна установа (ДФКУ)	Постанова Кабінету Міністрів України від 13 квітня 2000 року № 654	фінансова підтримка суб'єктів господарювання різних форм власності в рамках державної інноваційної політики	Міністерство економічного розвитку і торгівлі (МЕРТ)	100,00
Український фонд підтримки підприємництва	Постанова Кабінету Міністрів України від 27 серпня 1995 р. № 687	освітня, консультаційна, гарантійна і пільгова фінансово-кредитна підтримка для суб'єктів малого і середнього бізнесу	МЕРТ	-
Державна інноваційна небанківська фінансово-кредитна установа «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу»	Постанова Кабінету Міністрів України від 12.12.11 № 1396	надання державної підтримки для впровадження інновацій у виробництво, насамперед, реалізації проектів суб'єктів малого підприємництва	Міністерство освіти та науки (МОН)	-
Фонд розвитку інновацій*	н/д	н/д	Господарський Департамент Кабінету Міністрів України	50,00
Разом	-	-	-	150,00

*Створення фонду анонсовано у 2018 році

Джерело: власні дослідження

Дотримання балансу «інтересів» окремих галузей та форм господарювання має бути забезпечене шляхом визначення органами, що утворюють та контролюють діяльність Агентства, квот фінансування для різних типів проектів, галузей та видів бізнесу, під час розроблення плану діяльності організації на середньо- та короткостроковий періоди.

Ми розглядаємо функції Агентства як невіддільні від питань розвитку підприємництва та бізнес-середовища, кооперації та співпраці всіх зацікавлених сторін та як основу для удосконалення

політики сприяння інноваціям, у тому числі на сільських територіях країни, через формування механізмів зворотного зв'язку. Базовий перелік послуг для бізнесу (безвідносно до галузевої належності, форм власності та організаційно-правових форм), на наш погляд, повинен охоплювати: організацію навчання щодо створення та ведення бізнесу, у тому числі венчурного, сучасних технологій у різних галузях економіки; консультування з розроблення та управління проектами; супроводження проектів, особливо стартапів; пошук партнерів (інвесторів, інноваторів); ринкові дослідження; спрощені процедури реєстрації бізнесу та отримання дозвільних документів (stop-one-center); дорадницькі послуги та експертну підтримку бізнесу (економічна ефективність технологічної модернізації виробництва, податкові режими, сприяння експорту та ін.).

Оскільки знання та соціально-економічні взаємодії, важливі для розвитку інновацій, мають, певною мірою, локалізований характер, важливим є створення регіональних представництв Агентства [1, 10]. Це дасть змогу поєднати політичне регулювання «згори», зокрема, стосовно пріоритетів та спрямованості, національно обумовленої специфіки середовища реалізації інноваційного поступу із локальними ініціативами, створивши спільний та єдиний простір для взаємодії науки-влади-бізнесу-громади, тим самим сприяючи більш ефективному використанню економічного потенціалу регіонів та посиленню конкурентних переваг [11, с. 1205]. Саме на регіональному рівні, за належної адміністративної підтримки, формується можливість забезпечити інноваційну спрямованість вже існуючих економічних зв'язків та відносин, а також сформувати нові партнерства [12].

Коментуючи організаційні аспекти функціонування Агентства слід також підкреслити важливість створення інформаційного порталу, що мав би поєднувати в єдину систему вже існуючі сьогодні бази даних науково-технічної інформації. У різний час урядом (МОН) було створено різні інформаційні бази даних, що мали на меті зробити інформацію про інноваційні розробки більш доступною (Національна мережа трансферу технологій; інформаційний портал Державного підприємства «Український центр науково-технічної та економічної інформації»; інформаційний портал Української інтегрованої системи трансферу технологій ДП «Центр науково-технічної інформації та сприяння інноваційному розвитку України» (Укртехінформ)). Більшість зі створених інформаційно-пошукових систем є діючими, хоча релевантність та достовірність представлених у них даних є несповна гарантованою. Важливість створення єдиної інформаційної системи пояснюється тим, що наявність декількох таких баз із майже

однаковими функціями створює плутанину та не сприяє легкості пошуку потрібної інформації для потенційного користувача, а з іншого боку – продиктована вимогами забезпечення ефективності витрачання бюджетних коштів у цій сфері.

Діяльність міжнародних представництв Агентства є важливою з огляду на необхідність забезпечення єдиної політики у сфері трансферу технологій, міжнародного співробітництва у сфері інновацій, а також залучення іноземних інвестицій та венчурного капіталу в економіку України.

Підсумовуючи наведене відзначаємо, що процес розвитку руральних територій України на базі побудови, реконструкції або ремонту інфраструктурних об'єктів з використанням інновацій включає значну кількість складових, характеристика яких дозволила виявити оптимальні напрямки трансформації таких територій в державі, де ключову роль відіграють національні та місцеві органи влади, а також національні і іноземні бізнес - одиниці. При цьому, на особливу увагу потребує реформування державних органів управління інноваціями, де, спираючись на досвід країн Європейського Союзу, пропонується організувати Державне агентство з інновацій та розвитку. У той же час країна потребує розробки та реалізації комплексу інструментів стимулювання розвитку сільської місцевості на основі розбудови її інфраструктури з активним залученням до цього процесу інновацій. Виявлено, що ключове значення у процесі розвитку сільських територій в Україні на основі інновацій в їх інфраструктурному забезпеченні мають замовник, інвестор та власник інфраструктурних проектів. При цьому, замовниками, інвесторами та власниками побудови, реконструкції або ремонту інфраструктурних об'єктів на сільських територіях України може виступати значна кількість суб'єктів. На основі використання розробленої матриці та характеристики окремих суб'єктів процесу розвитку сільських територій в Україні на базі інновацій в інфраструктурному забезпеченні дістала подальшого розвитку процедура визначення оптимальних напрямків розвитку таких територій в країні. Спираючись на оцінку розвитку державного управління інноваціями в Україні та використавши закордонний досвід (досвід країн – членів Європейського Союзу) запропоновано удосконалити організаційну структуру владних інститутів у сфері інноваційної діяльності за рахунок організації Державного агентства з інновацій та розвитку. При цьому, були чітко визначені організаційно-функціональні аспекти діяльності Агентства як зв'язуючого елемента національної інноваційної системи в країні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Yegorov I. Innovation, politics and tanks: the emergence of a Triple Helix system in Ukraine and the influence of EU cooperation on its development/ I. Yegorov, M. Ranga // *Int. J. Transitions and Innovation Systems*. – 2014. – Vol. 3, No. 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://doi.org/10.1504/IJTIS.2014.065700>.
2. Готра В.В. Сучасний стан, фактори забезпечення та напрями активізації інвестиційної діяльності у сфері сільського господарства/ В.В. Готра // *Актуальні проблеми економіки*. – 2015. – №. 6. – С. 114-121.
3. Назаренко І.М. Аналіз інвестиційного забезпечення сільськогосподарських підприємств регіонів України/ І.М. Назаренко // *Проблеми економіки*. – 2015. – №. 4. – С. 136-143.
4. Важинський Ф.А. Активізація інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств/ Ф.А. Важинський, М.Ю. Лалакулич // *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер.: Економіка*. – 2015. – №. 2 (2). – С. 56-61.
5. Лисенко Ж.П. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економічний розвиток України/ Ж.П. Лисенко // *Економіка та суспільство*. – 2016. – № 3. – С. 412 – 417.
6. Дунська А.Р. Аналіз сучасного стану розвитку транснаціональних корпорацій та характер їх функціонування в Україні/ А.Р. Дунська, М.С. Пащенко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/18327/1/16Dunska.pdf>.
7. Чумак Н.В. Проблемні аспекти діяльності транснаціональних корпорацій в Україні / Н.В. Чумак // *Глобальні та національні проблеми економіки. Гроші, фінанси, кредит. Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського*. – 2016. – № 9. – С. 719 – 723.
8. Овчарук М.П. Особливості поширення та впливу ТНК на економіку України / М.П. Овчарук, В.М. Мотриченко // *Фінансовий простір*. – 2013. – № 3 (11). – С. 61 – 67.
9. Klerkx L., Leeuwis C. Establishment and embedding of innovation brokers at different innovation system levels: Insights from the Dutch agricultural sector/ L. Klerkx, C. Leeuwis // *Technological Forecasting & Social Change*. – 2009. – № 76. – pp. 849–860.
10. Федулова Л.І. Проблеми формування інституційного середовища інноваційних систем регіонів України / Л.І. Федулова // *Економічний вісник університету*. – 2012. – №. 18/1. – С. 117-122.
11. Isaksen A. Building Regional Innovation Systems: Is Endogenous Industrial Development Possible in the Global Economy? / A. Isaksen // *Research policy*. – 2001. – Т. 34. – №. 8. – С. 1203-1219.
12. Cooke P. Strategies for Regional Innovation Systems: Learning Transfer and Applications./ P. Cooke // *Centre for Advanced Studies Cardiff University Cardiff CF10 3BB January 2001, Prepared for UNIDO World Industrial Development Report (WIDR), 2001.*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПРИЙНЯТЛИВОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Структурні трансформації світового економічного простору останнього десятиріччя характеризуються розвитком глобалізаційних та інтеграційних процесів. Національні економіки країн вже не можуть ефективно функціонувати окремо, а потребують формування міжнаціональних партнерських відносин шляхом інтеграції до міжнародних структур. Цілком очевидно, що Україну не оминули зазначені процеси, проте постає питання - в якості якого учасника країну розглядають міжнародні партнери: повноцінного партнера або сировинного приладку. В контексті існуючих трансформацій одним із ключових чинників для набуття статусу повноцінного партнера є зростання інвестиційної привабливості країни, що забезпечить їй можливість стати учасником світового ринку капіталу через залучення в країну іноземних інвестиційних ресурсів, а з іншого боку зменшить відтік власних інвестиційних ресурсів з країни [1].

Останні десятиріччя 20-го сторіччя та початок 21-го сторіччя характеризуються стрімкими зрушеннями в системі міжнародних відносин, швидкими прогресивними тенденціями міжнародної інтеграції, новими принципами господарювання. Світова економіка перетворюється на єдиний організм - це все відбувається під впливом глобалізації, що стосується ресурсів, їх джерел, форм та розмірів господарської еволюції. В цілому, стрімкі інтеграційні процеси можуть характеризуватися як позитивні, що сприяють освоєнню нових територіальних ринків, досягненню ефективної взаємодії постачальників і споживачів продукції, стабілізації національного соціально-економічного розвитку окремої країни [2].

Для того, що усвідомлювати вплив інтеграційних та глобалізаційних процесів на розвиток окремих секторів економіки країни, слід розуміти характер їх протікання, а також те, в чому ж саме глобалізація виявляється. Узагальнення поглядів багатьох вчених-дослідників, провідних економістів-міжнародників дає підстави до висновку, що, перш за все, у зростанні міжнародної торгівлі й інвестицій, диверсифікації світових фінансових ринків; розширенні світових ринків робочої сили; зростанні ролі ТНК (транснаціональних корпорацій) у світогосподарських процесах;

загострені глобальної конкуренції; появі систем глобального (міжнародного) стратегічного менеджменту [3, 4,5]. Виходячи із ознак, можемо навести сутнісне наповнення поняття глобалізації, що тлумачиться різними авторами по-своєму.

На думку багатьох вчених, глобалізація - це продукт епохи постмодерну, переходу від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку, формування основ неосферно-космічної цивілізації. [4]. С.В. Фомішин зазначає, що глобалізація економічного розвитку – це об’єктивний процес підпорядкування напрямків економічного розвитку окремих країн закономірностям та напрямкам розвитку світового ринкового господарства [5]. Ми цілком поділяємо таке розуміння глобалізаційних процесів, що певною мірою підтверджується результатами їх впливу на розвиток аграрного сектора економіки України, що проявляється у різних аспектах. Перш за все, відбувається зростання обсягів зовнішньоекономічної діяльності, саме, експортної діяльності; посилюється різнонаправленість та різновекторність міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством; сільськогосподарське виробництво країни підпорядковується потребам світового ринку та спеціалізується на вирощуванні експортоорієнтованих культур (соняшник, пшениця, кукурудза, соя, ячмінь).

Разом з тим інтеграційні та глобалізаційні процеси зумовлюють певні позитивні можливості і фактори, а також негативні наслідки та результати. На відміну від інтернаціоналізації, що через активізацію міжнародної торгівлі завжди забезпечувала отримання значних дивідендів наймогутнішим країнам, глобалізація означає неминуче підпорядкування національних економік глобальним центрам на умовах останніх [3]. Таким чином, глобалізація стає постійно діючим чинником і внутрішнього, і міжнародного економічного життя – і це необхідно враховувати при формуванні зовнішньоекономічної політики кожної країни, визначенні пріоритетних напрямів міжнародної економічної співпраці.

Інтернаціоналізація господарського, політичного, культурного та інших аспектів життя суспільних організацій, що функціонують як національно-державні макроструктури - найбільш загальне поняття наростаючого взаємодії між такими організаціями (країнами), тобто міжнаціонального (міжкраїнового) спілкування на самих різних історичних його стадіях - від перших проявів міжнародного поділу праці до сучасної складної і багаторівневої системи міжнародних зв'язків і взаємозалежностей і в самих різних його просторових

масштабах - від двостороннього до регіонального та глобального рівнів [6, с. 22].

Отже, міжнародне інтегрування це - найвищий на сьогодні щабель інтернаціоналізації господарського життя, коли наростаюча економічна взаємозалежність двох або декількох країн переходить в зрощування національних ринків товарів, послуг, капіталів і робочої сили і формування цілісного полідержавного соціально-економічного організму з єдиною валютно-фінансовою системою, єдиної в основному правовою системою і найтіснішою координацією внутрішньо і зовнішньоекономічної політики держав-членів. З багатьох причин такий рівень досяжний поки лише в найбільш розвинених регіонах світу і, отже, обмежений регіональними рамками [7, с.184].

Таким чином, якщо глобалізація - це стадія гранично можливого розвитку інтернаціоналізації за шириною охоплення, то інтеграція - найвищий ступінь розвитку її за глибиною проникнення.

Для кращого розуміння проблематики досліджень необхідно дослідити категорії, тлумачення та місце в системі визначень. Глобальний синтез, який поширюється на всю планету, спричиняє утворення світової економічної спільноти, цілісної міжнародної господарської структури. Серед факторів, що формують економічну єдність світу, слід відзначити інтернаціоналізацію виробництва й обігу, міжнародну господарську інтеграцію, науково-технічну революцію, необхідність спільного вирішення глобальних проблем людства [8].

Глобалізація та інтернаціоналізація світової економіки є двома найважливішими факторами, які визначають розвиток світового господарства на межі ХХІ століття. Одним з найвищих етапів глобалізації виступає глобалізація світового економічного простору, яка є найбільш динамічною складовою загального процесу глобалізації та відіграє все зростаючу роль у світовому розвитку. Глобалізація формує якісно нові умови і критерії розроблення сучасної регуляторної політики України. З одного боку, має суттєво посилитись і набути конкретних обрисів глобальна (членство в СОТ) і євроінтеграційна спрямованість національного економічного розвитку, для чого є реальні, насамперед, політичні передумови, а з другого – нагальними стають питання національної безпеки України у контексті лібералізації її міжнародної економічної діяльності і відкритості національної економіки [9, с.6-7].

Р. Робертсон і М.Уотерс вважають, що глобалізація - тривалий історичний процес, і початок глобалізації або формування її передумов відносять до періоду XV і XVI ст. [10].

Г. Терборн підкреслює амбівалентність глобалізації, подвійність її ефектів. Він стверджує, що вона не є неминуче справедливою, несучи з собою багато несправедливостей, створюючи не тільки позитивні, а й негативні наслідки. Він виділяє п'ять змістовних ознак глобалізації, з яких перші три є економічними.

1. Глобалізація як всесвітня конкурентна економіка, як система глобального обміну та мобільної економіки, ведуча до ряду сприятливих ефектів і вимагає структурної адаптації національних економік.

2. Соціокритична, ліворадикальна позиція, яка виражає критичне занепокоєння, а часто і вкрай негативну реакцію на несприятливі наслідки глобалізації як конкурентної економіки. На думку ряду релігійних і моральних критиків, благополуччя, створюване глобалізацією, не повинно бути привілеєм меншини, що виключає більшість.

3. Глобалізація як процес, який, з точки зору одних, веде до "смерті" національних держав, до втрати ними суверенітету, здатності керувати і контролювати економіку. З точки зору інших, він зміцнює національні держави і протікає під їх контролем.

4. Культурная глобалізація, основною проблемою якої є альтернатива однаковості або різноманіття культурних форм. Одні акцентують її однаковість у формах американізації, макдоналізації культури, утвердження культурного імперіалізму, інші підкреслюють різноманітність і виробництво "глобалізованої продукції розходження".

5. Екологічний погляд, який акцентував увагу на глобальності як результаті, а не на глобалізації як процесі. Планетарна екологія розглядає і суспільство, і його глобалізацію як частина планетарної екосистеми, оцінюючи їх з точки зору її виживання і стійкості [11].

Глобалізація не є новим феноменом. Г. Терборн налічує шість історичних хвиль глобалізації та деглобалізації, починаючи з часу самої ранньої з яких він вважає експансію світових релігій у III - VII ст. н. е. Вона поєднує в собі глобальне (універсальне) та плюральне (різноманітне), всесвітнє і локальне, макро і мікро соціальне [12].

Це в повній мірі відноситься і до впливу глобалізаційних процесів на розвиток зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектору України, яка в останнє десятиріччя характеризується як потужний гравець на світових ринках сільськогосподарської продукції та продовольства. Разом з тим усвідомлюючи вищевикладені характерні особливості глобалізаційних процесів, вибір напрямів міжнародного економічного співробітництва та

ймовірних приєднань до різного роду інтеграційних формувань, потребує ретельного зважування ймовірних ризиків та переваг.

Саме інвестиційні ресурси визначають одним із ключових факторів глобалізації Т.В.Майорова, М.І.Диба, С.В.Онишко та співавтори публікації. На думку зазначених авторів, глобалізацію доцільно розглядати з позиції процесу світового розвитку, під впливом якого відбувається формування та налагодження дієвого механізму функціонування світового ринку капіталу, складовою якого є інвестиційні ресурси. Найбільш конкурентна боротьба між впливовими міжнародними гравцями точиться саме за сферу впливу на управління інвестиційними ресурсами [0, с. 7].

В контексті сучасних трансформацій стратегія розвитку України повинна будуватись з позиції досягнення статусу рівноправного партнера європейських країн, що в результаті забезпечить доступ країні до світових інвестиційних ресурсів. Враховуючи сучасну політичну та економічну ситуацію в країні, щоб досягти певних позитивних зрушень та активізувати інвестиційні процеси можливо лише за умови визначення ключових позицій, які є найбільш перспективними щодо залучення інвестиційних ресурсів.

Динамічність трансформаційних процесів у сучасному економічному середовищі потребують активізації всіх структурних ланок національної економічної системи для забезпечення конкурентоспроможного рівня галузей національного господарства на світових ринках. Формування сприятливих умов для факторів, що здійснюють вплив на розвиток національної конкурентоспроможності, забезпечить впровадження концептуальних методів управління з урахуванням інтеграційної складової. Тісна співпраця України з країнами Європейського союзу потребує накопичення нових знань та технологій для прискорення інтеграційних процесів, проте й значно навантажує структуру національної економічної системи, збільшуючи частку ризиків при визначенні пріоритетних напрямів співпраці з міжнародними структурами та організаціями.

Цілком очевидно, що одним із головних компонентів позитивної характеристики міжнародної співпраці є залучення інвестиційних ресурсів у національне господарство України. Багатовекторність міжнародних інвестиційних можливостей значно звужується через погіршення інвестиційного клімату в країні, адже протягом останніх років українська економіка діє в умовах дисбалансу макроекономічних показників (інфляційні процеси, зростання цін, падіння виробництва тощо).

Сприятливий інвестиційний клімат економіки держави є основоположною ланкою в формуванні інноваційної системи виробництва, впровадження новітніх наукових досягнень, гідної оцінки вітчизняних науковців, підвищення рівня життя населення країни, виконання соціальних гарантій тощо. Саме тому в час сучасних трансформаційних процесів особливої актуальності набуває досягнення позитивних характеристик інвестиційного клімату в Україні за оцінками міжнародних інвесторів.

Враховуючи, що економічна політика держави спрямована на збільшення обсягів іноземних інвестиційних ресурсів, спрямуємо ракурс досліджень в цьому напрямку. За Угодою про асоціацію України з Європейським союзом наша держава отримала односторонні преференції до ринку ЄС у частині експорту певних видів сільськогосподарської продукції. На тлі падіння обсягів промислового виробництва в останні роки та нарощування обсягів експорту продукції аграрного сектору переважного значення набуває залучення інвестиційних ресурсів в аграрний сектор країни.

За умови впровадження реального комплексу заходів з урахуванням вимог потенційних інвесторів є можливість залучити інвесторів нової формації, як зарубіжних, так і внутрішніх. Щоб досягти реальних результатів у цьому напрямку, необхідно здійснювати постійний моніторинг рейтингових показників та моделювання можливих сценаріїв розвитку на основі сформованого динамічного ряду найвагоміших із них. Адже для оцінки інвестиційного клімату не визначено устанавленого переліку показників.

Досліджуючи дане питання в контексті перспективи формування сприятливого інвестиційного клімату територій, група науковців з Литви, Угорщини та України зазначають, що доцільно розподілити чинники впливу за такими категоріями: законодавчо-політичні, економічні, соціально-культурні, природні [14, с. 11]. На думку А.А. Пересади, сприятливий інвестиційний клімат формується під дією політичних, правових, економічних і соціальних умов [15, с. 27]. В.Я. Швець вважає, що головною характеристикою інвестиційного клімату країни є ступінь ризику. Враховуючи те, що ступінь ризику залежить від змін, як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, тобто є явищем динамічним, відповідно й оцінка інвестиційного клімату потребує постійного аналізу та моніторингу [16, с. 503].

М.П. Денисенко також характеризує інвестиційний клімат через ступінь ризику, що формується під впливом множини економічних,

політичних, соціальних, юридичних й інших факторів. Крім того він включає в поняття «інвестиційний клімат» й ефективність використання інвестиційних ресурсів [07, с. 8-9]. І.Ю Матюшенко підтримує думку, що на інвестиційний клімат країни (регіону) впливає інвестиційний ризик, проте він доповнює досліджуване поняття другою рівноважною складовою – інвестиційним потенціалом (об'єктивними, як правило, кількісними умовами, за яких можливо здійснювати інвестування) [18, с. 174; 19, с. 99]. Фахівці Світового банку розглядають інвестиційний клімат як сукупність певних факторів, характерних для визначеної місцевості, під впливом яких відкриваються можливості компаній та формуються стимули до впровадження продуктивних інвестицій, створення робочих місць і розширення масштабів діяльності [20, с. 1-2].

В контексті досліджень інвестиційного клімату в Україні влучним є твердження вітчизняних науковців О.Л. Пластуна та О.В. Дудкіна про наявність інформаційної асиметрії на макроекономічному рівні, що значно звужує можливості залучення інвестиційних ресурсів у національну економіку країни. У своєму дослідженні автори наголошують на беззаперечній необхідності постійного моніторингу рейтингів країни в міжнародному середовищі та створення умов для вільного доступу до цих даних потенційним інвесторам [0, с. 191-192].

Динамічність потоків міжнародних інвестиційних ресурсів спонукає уряди країн-реципієнтів до активізації трансформаційних процесів для набуття певних конкурентних переваг. Адже прийняття рішення щодо іноземного об'єкту інвестування завжди несе в собі підвищений ризик через обмеженість інформаційного забезпечення, тому інвестор повинен володіти інформативною сукупністю багатовекторних оцінок. Окреслені вище проблемні питання, широкий спектр напрямів інвестування та вихід на світовий ринок країн з перехідною економікою активізував розробку експертно-аналітичних методик оцінки інвестиційного клімату країн. Ульянов О.В. зазначає, що для забезпечення економічного відродження держави необхідно сформулювати ефективну систему взаємовідносин між наукою, державою і регіонами. Інновації та інвестиції в результаті їх комерціалізації є основою розвитку регіонів і держави [22].

Одним із основоположних міжнародних досліджень інвестиційного клімату є проведена у 1968 р. представниками Гарвардської школи бізнесу експертна оцінка країн за такими характеристиками: правові умови для внутрішніх та зовнішніх

інвесторів, умови вивозу капіталу, стабільність національної грошової одиниці, інфляційні процеси, перспектива залучення національного капіталу, політична ситуація [23, с. 100-108]. Очевидним є той факт, що проведення оцінки інвестиційної привабливості для країн з перехідною економікою потребує розширення множини оціночних показників, котрі характеризують рівень розвиненості певної країни. Саме тому започатковане експертно-аналітичне дослідження згодом трансформувалось в значно складніші структури, пов'язані з виведенням інтегрального показника ризику та здійсненням ранжування країн за визначеним інвестиційним рейтингом за рахунок збільшення оціночних характеристик таких параметрів: інституційне середовище, природні ресурси, інфраструктура, економічна система, структура зовнішньої торгівлі, державне регулювання економіки, макроекономічні показники тощо [24, 25, 26]. Крім того розширення можливостей інформаційного чинника в контексті глобалізаційних процесів для збільшення достовірності оцінки спонукає до компонування або деталізації факторів, включення статистичних показників, методів якісної та кількісної оцінки.

За результатами проведених досліджень цілком обґрунтовано можна стверджувати про низькі обсяги інвестування національного господарства та критично низькі обсяги інвестування аграрного сектора. Виходячи з сучасного стану національної економіки, розраховувати на суттєве зростання внутрішнього інвестиційного ресурсу є досить примарною перспективною. Обґрунтованою є необхідність нарощення конкурентних переваг, які б зацікавили іноземного інвестора та переважили його сумніви щодо ризикованості вкладення коштів в Україну. Головною з таких конкурентних переваг є земельні ресурси країни, і відповідно - аграрний сектор. Тому вдосконалення методичного інструментарію щодо оцінки інвестиційного клімату аграрного сектору є як ніколи на часі. В ракурсі зазначених досліджень постає питання, які ж складові є найбільш вагомими та повинні бути враховані при здійсненні оцінки інвестиційного клімату аграрного сектору.

Вагоме зростання впливу місця України на міжнародній арені на внутрішньодержавні процеси підтверджують визначені в «Стратегії сталого розвитку «Україна - 2020» досить амбітні плани щодо місця України в найбільш авторитетних міжнародних рейтингах. Обравши євроінтеграційний вектор розвитку, Уряд країни першочергово впроваджує ті реформи, які відповідають міжнародним вимогам. Аргументовано, вплив позиції України в міжнародних рейтингах на інвестиційний клімат, як національної економіки в цілому, так і в

розрізі галузей національного господарства. Цілком обґрунтовано можна стверджувати, що обов'язковою складовою при оцінці інвестиційного клімату аграрного сектора є врахування позиції України в міжнародних рейтингах.

В контексті досліджень впливу місця України в міжнародних рейтингах заслуговує на увагу позиція науковців щодо прямої залежності між рівнем індексу економічної свободи та рівнем ВВП на душу населення. Враховуючи, що індекс економічної свободи є комплексним показником, і має прямий зв'язок зі зростанням національної економіки та наявності позитивної динаміки, що характеризує одну з можливостей накопичення внутрішнього інвестиційного ресурсу, зупинимось на даному показнику. Детальне дослідження впливу складових індексу економічної свободи (*IEF*) на обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в аграрний сектор країни та економіку країни, вказує, як на наявність спільних впливових індексів, які є складовими індексу економічної свободи (*IEF*), також виявлені і відмінні тенденції щодо впливу певних індексів.

У підсумку було встановлено найбільший вплив на обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в аграрний сектор таких складових індексу економічної свободи (*IEF*), як індекс бізнес-регулювання та індекс інвестиційної свободи. Отримані результати вказують на те, що для якісного врахування місця країни в міжнародних рейтингах з вектору аграрного сектору необхідно розробити інтегральний показник, який буде враховувати зміну позиції місця України в розрізі складових індексу економічної свободи (*IEF*), визначивши їх вагомість у відповідності до ступеня їх впливу на обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в аграрний сектор країни.

З метою інтегрального оцінювання здатності аграрного сектору швидко сприймати інвестиційні ресурси, тобто створювати відповідне інвестиційне середовище, що сприяло б залученню інвестицій, розроблено інтегральний показник – коефіцієнт інвестиційної сприйнятливості галузі (K_{QN}). Для аграрного сектору національної економіки він буде характеризувати зміну місця України в Індексі економічної свободи (*IEF*) за кожним субіндексом, вагомість яких встановлюється у відповідності до ступеня їх впливу на обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в аграрний сектор, як зазначає О.В. Озімчук [27].

Для характеристики сутності терміну сприйнятливості галузі (аграрного сектору), вважаємо доцільним спиратися на викладене його тлумачення в Словнику української мови [28]: інвестиційна сприйнятливості аграрного сектора – це здатність галузі (швидко)

сприймати (поглинати) інвестиційні ресурси, тобто, створювати відповідне інвестиційне середовище, що сприяло б залученню інвестицій.

Коефіцієнт інвестиційної сприйнятливості аграрного сектору буде мати наступний порядок розрахунку. На першому етапі визначається вагомість ступеню впливу індексу захисту прав власності, індексу свободи від корупції, індексу податкового навантаження, індексу державних видатків, індексу бізнес-регулювання, індексу свободи трудових відносин, індексу цінової свободи, індексу торгівельної свободи, індексу інвестиційної свободи, індексу фінансової свободи відповідно до встановленого зв'язку в економетричній регресійній моделі [29]

Використовуючи встановлені зв'язки вагомості ступеню впливу субіндексів індексу економічної свободи (*IEF*) характеризується такими видами: слабка, помітна, сильна та дуже сильна. У відповідності до встановленого виду вагомості за кожною складовою індексу економічної свободи (*IEF*) визначено часткові коефіцієнти вагомості субіндексів (*IEF*) (q_i), діапазон яких коливається в межах від 0,03 до 0,25. Вагомість індексу економічної свободи (*IEF*) (Q) дорівнює 1. Показники, які використовуються для розрахунку інтегрального показника - коефіцієнта інвестиційної сприйнятливості аграрного сектору, представлено в табл. 1., де відображено і друга складова - ланцюгова зміна значень субіндексів індексу економічної свободи (*IEF*) України (N_{xi}), яка представлена чотирма позиціями: динамічно позитивна, позитивна, нейтральна та негативна.

Перша позиція характеризується зростанням відповідного значення субіндексу індексу економічної свободи (*IEF*) України більше ніж на п'ять пунктів, друга позиція характеризується зростанням значення субіндексу індексу економічної свободи (*IEF*) України від одного до п'яти пунктів, третя позиція характеризується відсутністю будь-яких змін, а четверта позиція характеризується будь-яким зниженням значення субіндексу індексу економічної свободи (*IEF*) України. Кожна з наведених позицій має розрахункове значення від 0 до 2.

Враховуючи всі наведені в табл. 1 дані, формула для розрахунку коефіцієнту інвестиційної сприйнятливості аграрного сектору буде мати наступний вигляд:

$$K_{QN} = \sum q_i \times N_{xi} , \quad (1)$$

де K_{QN} - коефіцієнт інвестиційної сприйнятливості аграрного сектору; q_i - часткові коефіцієнти вагомості субіндексів індексу

економічної свободи (*IEF*); N_{xi} - ланцюгова зміна значення субіндексу індексу економічної свободи (*IEF*) України.

Таблиця 1

Зведена таблиця показників для розрахунку коефіцієнта інвестиційної сприйнятливості аграрного сектору

Субіндекси індексу економічної свободи (<i>IEF</i>):	Вагомість ступеню впливу	Часткові коефіцієнти вагомості субіндексів, φ_i	Ланцюгова зміна значень України в розрізі субіндексів, N_{xi}			
			динамічно позитивна	позитивна	нейтральна	негативна
Індекс захисту прав власності, x_1	помітна	0,06	2	1	0,5	0
Індекс свободи від корупції, x_2	помітна	0,06				
Індекс податкового навантаження, x_3	слабка	0,03				
Індекс державних видатків, x_4	сильна	0,20				
Індекс бізнес-регулювання, x_5	дуже сильна	0,25				
Індекс свободи трудових відносин, x_6	слабка	0,03				
Індекс цінової свободи, x_7	слабка	0,03				
Індекс торгівельної свободи, x_8	слабка	0,03				
Індекс інвестиційної свободи, x_9	дуже сильна	0,25				
Індекс фінансової свободи, x_{10}	помітна	0,06				
	Q	1,00				

Джерело: власні розрахунки автора

Зростання значення субіндексу індексу економічної свободи (*IEF*) України більше ніж на п'ять позицій значно покращить стан інвестиційного клімату аграрного сектору країни. Інтегральне значення коефіцієнту інвестиційної сприйнятливості аграрного сектору має комплексний характер та аналітично забезпечене використанням масиву даних за 21 рік, тому розроблений показник може бути використано для середньо та короткострокового прогнозування різних видів сценаріїв розвитку. Крім того використання даного показника не обмежено виключно аграрним сектором. Аналогічний розрахунок може бути проведений для будь-якої галузі, проте попередньо необхідно визначити ступінь впливу складових індексу економічної свободи (*IEF*) за допомогою економетричних регресійних моделей.

Проаналізувавши масив даних щодо зміни значень субіндексів індексу економічної свободи (*IEF*) України за період 1995-2016 рр.

було визначено найбільш ймовірні варіанти змін в рейтингу: зростання значень субіндексів більше ніж на п'ять пунктів; зростання значень субіндексів від одного до п'яти пунктів; відсутність будь-яких змін щодо значень субіндексів; зниження значень субіндексів. В результаті обговорення з експертною комісією найбільш ймовірними виявились три альтернативних сценарії розвитку інвестиційної сприйнятливості аграрного сектору України: оптимістичний, середній та песимістичний.

Обґрунтовані методичні засади щодо визначення інвестиційної сприйнятливості аграрного сектору дають змогу здійснювати прогнозування його розвитку в розрізі певних сценаріїв. Спираючись на фактичні дані, щодо значень субіндексів індексу економічної свободи (*IEF*) та місця України в рейтингу за кожним із субіндексів за період 1995-2016 рр. з урахуванням експертної оцінки та застосування інформаційної системи підтримки прийняття рішень було визначено параметри сценаріїв, які представлені сукупністю ланцюгових змін значень субіндексів індексу економічної свободи (*IEF*) України (табл. 2.).

Таблиця 2

Параметри сценаріїв розвитку інвестиційної сприйнятливості аграрного сектору України

Субіндекси індексу економічної свободи (<i>IEF</i>):	Параметри сценаріїв		
	Оптимістичний	Середній	Песимістичний
1	2	3	4
Індекс захисту прав власності	Збільшення на 5 п.	Відсутність змін	Зниження значення
Індекс свободи від корупції	Збільшення на 5 п.	Збільшення на 3 п.	Збільшення на 3 п.
Індекс податкового навантаження	Збільшення на 5 п.	Збільшення на 1 п.	Зниження значення
Індекс державних видатків	Збільшення на 5 п.	Збільшення на 5 п.	Зниження значення
Індекс бізнес-регулювання	Збільшення на 5 п.	Збільшення на 5 п.	Зниження значення
Індекс свободи трудових відносин	Збільшення на 5 п.	Збільшення на 1 п.	Зниження значення
Індекс цінової свободи	Збільшення на 5 п.	Збільшення на 5 п.	Зниження значення
Індекс торговельної свободи	Збільшення на 5 п.	Збільшення на 3 п.	Зниження значення
Індекс інвестиційної свободи	Відсутність змін	Відсутність змін	Зниження значення
Індекс фінансової свободи	Збільшення на 5 п.	Відсутність змін	Відсутність змін

Джерело: власні дослідження, оцінка експертів

У відповідності до обґрунтованого характеру змін, визначимо розрахункові параметри субіндексів індексу економічної свободи

(IEF) в рамках кожного сценарію, використовуючи дані табл. 1, 2 та розрахуємо коефіцієнт інвестиційної сприйнятливості аграрного сектору K_{QN} за формулою 1. Отримані результати представимо в табл. 3.

Таблиця 3

Розрахункові параметри оптимістичного, середнього та песимістичного сценаріїв інвестиційної сприйнятливості аграрного сектору

Субіндекси індексу економічної свободи (IEF):	Оптимістичний сценарій		Середній сценарій		Песимістичний сценарій	
	Характер зміни	Розрахункові параметри	Характер зміни	Розрахункові параметри	Характер зміни	Розрахункові параметри
1	2	3	4	5	6	7
Індекс захисту прав власності	Збільшення на 5 п.	0,12	Відсутність змін	0,03	Зниження значення	0
Індекс свободи від корупції	Збільшення на 5 п.	0,12	Збільшення на 3 п.	0,06	Збільшення на 3 п.	0,06
Індекс податкового навантаження	Збільшення на 5 п.	0,06	Збільшення на 1 п.	0,03	Зниження значення	0
Індекс державних видатків	Збільшення на 5 п.	0,4	Збільшення на 5 п.	0,4	Зниження значення	0
Індекс бізнес-регулювання	Збільшення на 5 п.	0,5	Збільшення на 5 п.	0,5	Зниження значення	0
Індекс свободи трудових відносин	Збільшення на 5 п.	0,06	Збільшення на 1 п.	0,03	Зниження значення	0
Індекс цінової свободи	Збільшення на 5 п.	0,06	Збільшення на 5 п.	0,06	Зниження значення	0
Індекс торгівельної свободи	Збільшення на 5 п.	0,06	Збільшення на 3 п.	0,03	Зниження значення	0
Індекс інвестиційної свободи	Відсутність змін	0,125	Відсутність змін	0,125	Зниження значення	0
Індекс фінансової свободи	Збільшення на 5 п.	0,12	Відсутність змін	0,03	Відсутність змін	0,03
Коефіцієнт інвестиційної сприйнятливості аграрного сектору K_{QN} Формування обсягу іноземного інвестиційного ресурсу для впровадження в аграрний сектор України		1,625 Зростання		1,295 Зростання		0,09 Скорочення

Джерело: власні розрахунки автора з урахуванням експертних оцінок

Варто зауважити, що розраховане значення є базовою багатокритеріальною компонентою для визначення параметрів розвитку інвестиційної сприйнятливості аграрного сектору національної економіки. Наведені дані підтверджують можливості України щодо покращення інвестиційного клімату аграрного сектору та зростання

іміджу країни в міжнародних рейтингах.

Крім того коефіцієнт інвестиційної сприйнятливості не тільки характеризує рівень інвестиційної сприйнятливості аграрного сектору, а також є складовою моделювання інвестиційно-активного розвитку аграрного сектору регіонів України, адже виступає індикатором прогнозованого обсягу іноземного інвестиційного ресурсу для впровадження в аграрний сектор України.

Якісні значення та розрахункові параметри K_{QN} , представлені в таблиці 4.

Таблиця 4

Якісні характеристики коефіцієнту інвестиційної сприйнятливості аграрного сектору України та розрахункові параметри для моделювання

Значення K_{QN}	Якісна характеристика	Порядок розрахунку прогнозованого обсягу іноземних інвестиційних ресурсів
Більше 1,0	Вказує на зростання можливості щодо залучення іноземного інвестиційного ресурсу в аграрний сектор країни.	Обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в аграрний сектор країни базового року множиться на розмір коефіцієнту
1,0	Позитивна динаміка щодо зростання можливості залучення іноземного інвестиційного ресурсу в аграрний сектор країни відсутня.	Обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в аграрний сектор країни базового року залишається без змін
Менше 1, але більше 0,7	Вказує на зниження можливості щодо залучення іноземного інвестиційного ресурсу в аграрний сектор країни	Обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в аграрний сектор країни базового року множиться на розмір коефіцієнту
Менше 0,7	Вказує на відсутність можливості щодо залучення іноземного інвестиційного ресурсу в аграрний сектор країни	Обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в аграрний сектор країни базового року зменшується вдвічі

Джерело: власні розрахунки автора

На рис. 1. наведено запропоновану логіко-структурну схему розрахунку даного індексу, а також результати його оцінювання для аграрного сектора національної економіки України. Розрахунки засвідчили, що навіть при реалістичному сценарії аграрний сектор національної економіки України має всі можливості для збільшення обсягу інвестиційних ресурсів, залучених від іноземних інвесторів.

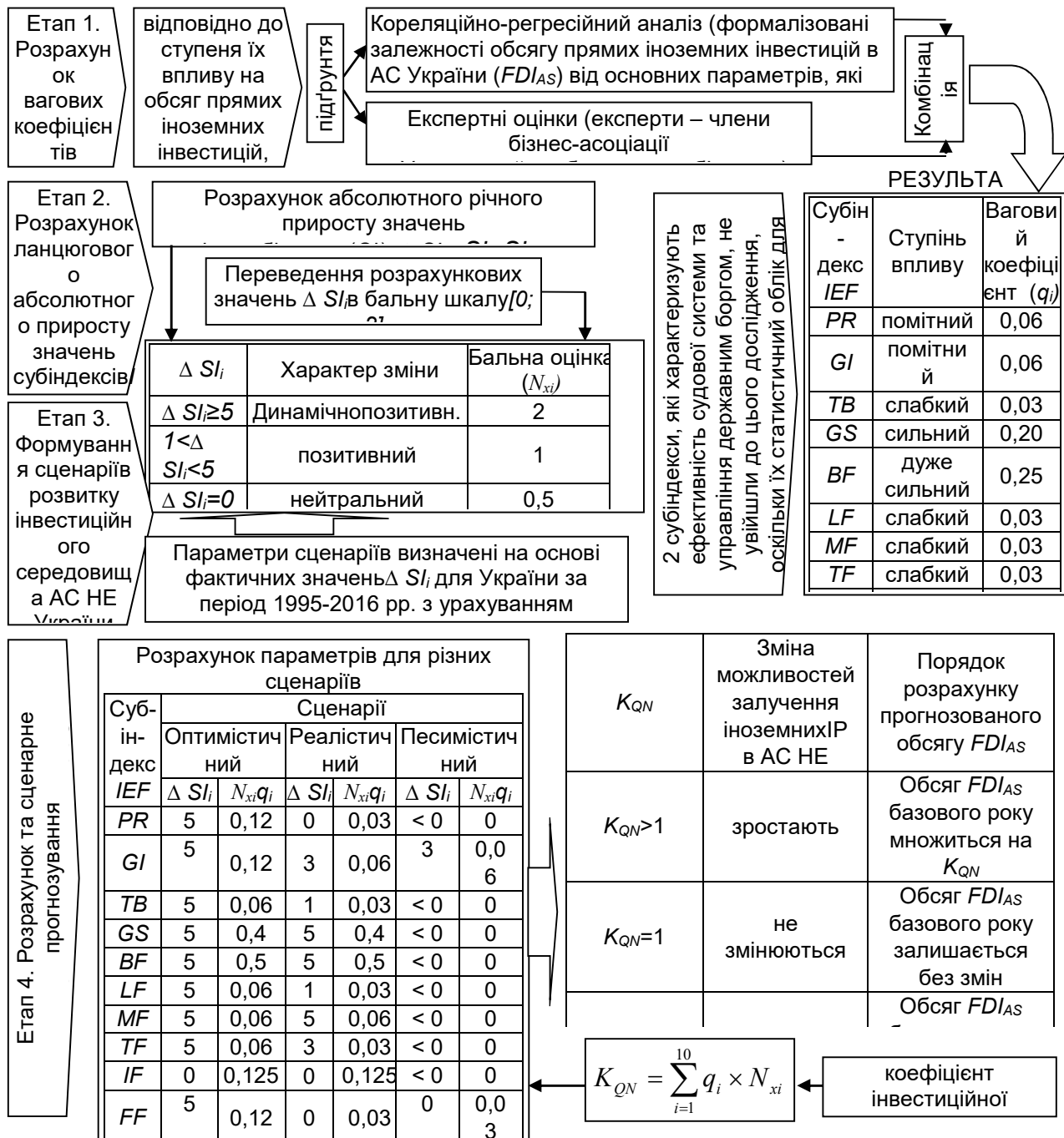


Рис. 1. Логіко-структурна схема розрахунку та результати сценарного прогнозування інвестиційної сприйнятливості аграрного сектору національної економіки України

Відповідно до проведених розрахунків, якщо у 2017 р. обсяг FDI_{AS} склав 586,2 млн. дол. США, то в 2018 р. можна очікувати його збільшення при оптимістичному сценарії – до 952,58 млн. дол. США, при реалістичному – до 759,13 млн. дол. США, а при песимістичному – зменшення до 293,1 млн. дол. США.

Наведена схема містить поетапне визначення вагових коефіцієнтів субіндексів IEF, ланцюгового абсолютного приросту їх значень та формування сценаріїв розвитку інвестиційного середовища аграрного сектору національної економіки України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Соколов М. О., Михайлов А. М. Оцінка стану та передумов формування інвестиційних ресурсів в економіці України в умовах глобалізації: *Економіка АПК*. 2017. № 12 С. 44-51
2. Михайлов А. М. Розвиток аграрного бізнесу в Україні та його зовнішньоекономічна діяльність в умовах глобалізаційних викликів // *Розвиток аграрного бізнесу в Україні : монографія / за заг. ред. проф. І.М. Брюховецького*. Суми: Сумський національний аграрний університет, 2016. 365 с.
3. Саблук П. Т. та ін.. Глобалізація і продовольство: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2008. 632 с.
4. Українаісвітовегосподарство: взаємодіяна межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський. К.: Либідь, 2002. 470 с.
5. Фомишин С.В. Международныеэкономическиеотношения на рубежетысячелетий: *учебнопособие*. Херсон, Олди-плюс. 2002, 560 с.
6. Михайлов А. М. Теоретичні аспекти глобалізації та інтернаціоналізації аграрного сектора економіки / Система національного менеджменту в контексті інтеграційного виміру : монографія / за заг. ред. д.е.н., проф.. Л.І. Михайлової. Суми : ФОП Винниченко Є.Б., 2014. 432 с. С.22-37
7. Михайлов А. М., Бузова Я. Ю. Порівняльні переваги та недоліки від інтеграції України у західному або східному векторі інтеграції. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент» (РІНЦ)* 2013. №5 (56). С. 182-185
8. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: теорія: підруч. для студ. спец. вищ. навч. закл. К.: Либідь, 2008. 408 с.
9. Міжнародна економічна діяльність України. Ю.В. Макогон, С.В. Громенкова, В.О. Кравченко, Є.О. Медведкін: підручник / за заг. науковою ред. Ю.В. Макогона. К.: Освіта України, 2009. 564 с.
10. Robertson R. Mapping the Global Condition: Globalizationas the Central Concept / in M. Featherstone (ed) *GlobalCulture*, London, 1990. pp 15-30
11. Therborn G. Globalizationsare Plural. *Globalizations: Dimensions, Historical Waves, Regional Effects, NormativeGovernance*. *InternationalSociology*. 2000. vol. 15(2), p.149-179.
12. Терборн Г. Возвращение класса URL: <http://www.isa-sociology.org/global-dialogue/newsletters2-1/russian.pdf>
13. Майорова Т. В. Активізація інвестиційного процесу в Україні : колект. монографія / [Т. В. Майорова, М. І. Диба, С. В. Онишко та ін.] ; за наук. ред. М. І. Диби, Т. В. Майорової ; *М-во освіти і науки, молоді та спорту України ; ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана"*. Київ : КНЕУ, 2012. 472 с.
14. Слава С. Інституційне забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку територій: зарубіжний та український досвід . К.: «К.І.С.», 2008. 112 с.
15. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом: монографія / А.А. Пересада. К. : Лібра, 2002. 472 с.
16. Швець В. Я. Аналіз інвестиційного клімату в економіці України та шляхи його покращення. *Економічний нобелівський вісник*. Дніпропетровськ: Видавництво ТОВ «РоялПринт». 2014. № 1(7). С. 502-509.

17. Денисенко М. П. Основи інвестиційної діяльності: підручник. Київ: Алерта, 2003. 338 с.
18. Матюшенко І. Ю. Врахування технологічних пріоритетів при розробці стратегій інвестування на прикладі країн МІСТ і України : Организационно-экономические проблемы регионального развития в современных условиях. *Материалы Всеукраинской научно-практической конференции 19–20.04.13.* Симферополь : ТНУ ім. В. І. Вернадського, 2013. С. 173–176.
19. Матюшенко І. Ю. Направления развития высокотехнологических укладов и создания экономики знаний в Украине. *Научный журнал «Культура народов Причерноморья».* Симферополь. 2006. № 80. С. 98–103.
20. WorldDevelopmentReport 2005: A BetterInvestmentClimateforEveryone (WorldDevelopmentReport): The International Bank for Reconstruction and Development . TheWorldBank. 2004. 271 p.
21. Пластун О. Л. Міжнародні інвестиційні рейтинги як засіб усунення інформаційної асиметрії на макроекономічному рівні. *Маркетинг і менеджмент інновацій.* №3 2012. С.191-198.
22. Ульяновченко О. В. Інноваційно-інвестиційна діяльність, як основа сталого розвитку економіки держави. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер.: Економіка,* 2015. № 2 (4) Частина 1, С. 70-76.
23. Stobaugh, Robert B. Jr., "HowtoAnalyzeForeignInvestmentClimates". *HarvardBusinessReview,* September-October 1969. pp. 100-108.
24. HenzlerHerbert. *Shaping anInternationalInvestmentStrategy: TheMcKinsey. Quarterly,* Spring. 1981.
25. PhilipKottler. *MarketingManagement: Analysis, PlanningandControl.* 5-th edition, 1984.
26. Toyne B., Walters P. *Global Marketing Management: A StrategicPerspective: Allyn&Bacon,* Massachusetts, 1989, pp. 53-78.
27. Озімчук О. В. Вплив інвестицій на економічний розвиток України. *Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського.* 2015. Вип.6. С. 224-228.
28. Словник української мови: в 11 томах. Том 9. С.598. URL: <http://sum.in.ua/p/9/598/2>. Дата звернення: 4.06.2017 р.
29. Михайлов А.М. Методичні підходи та система показників визначення інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки. *Економіка АПК.* 2016. №12. С. 76-83.

РОЗВИТОК РИНКУ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В КОНТЕКСТІ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Включення України в глобальний економічний простір, формування перспективних завдань щодо підвищення рівня конкурентоспроможності багато в чому залежить від стану розвитку та динаміки показників використання результатів науково-технічної діяльності.

Варто відмітити, що останнім часом інтелектуальній складовій у всьому світі приділяється пильна увага. Про це свідчить постійне зростання обсягу світового ринку нематеріальних активів. Так, у 2017 р. він досягав 700,0 млрд. дол. США. В цілому, за різними джерелами досліджень відмічається, що нині до 90% зростання сучасних економік забезпечується за рахунок інтелектуальних ресурсів [1].

Економічна значимість інтелектуальної власності підтверджується і значною увагою на міжнародному рівні. Це відображається у одній з основних угод, що діє у рамках СОТ, – Угоді по торговельним аспектам прав інтелектуальної власності (TRIPS). Найбільш ефективними є міжнародні процедури з отримання охорони на товарні знаки та винаходи – ключові об'єкти інтелектуальної власності для будь-якого підприємства. Для товарних знаків – це Мадридська система міжнародної реєстрації товарних знаків, для винаходів – система міжнародної подачі заявок на видачу патентів у рамках РСТ – Patent Cooperation Treaty.

Роль державної системи правової охорони інтелектуальної власності (ІВ) у цьому процесі є ключовою, оскільки активізації науково-технічної діяльності, інтенсифікації процесів комерціалізації результатів наукових досліджень, впровадження ефективних механізмів управління ІВ та комплексна підтримка новаторів є важливими складовими які надають можливість стверджуватись в діючій глобальній системі ІВ. Це, зокрема, знайшло своє відображення у Стратегії розвитку малого та середнього підприємництва до 2020 року, Концепції науково-технічного та інноваційного розвитку, Стратегії інноваційного розвитку України на період 2010–2020 років у контексті глобалізаційних викликів, Державній стратегії регіонального розвитку до 2020 року. А також закріплено низкою положень чинних нормативно-правових актів, Законами України «Про пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності», «Про

спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» тощо.

Зважаючи на наявну правову базу, можемо зробити висновок, що активізація науково-технічної діяльності та інтенсифікації процесів комерціалізації результатів наукових досліджень є першочерговою задачею зміцнення конкурентоспроможності суб'єктів реального сектора економіки України.

Системними дослідженнями науково-технічного та інноваційного розвитку і проблем фінансування науки в Україні займаються відомі вітчизняні вчені: О.І. Амоша, В.М. Геєць, І.Ю. Єгоров, В.В. Зянько, Б.А. Маліцький, В.П. Мельник, В.Л. Осецький, І.А. Павленко, В.П. Семиноженко, Л.І. Федулова, В.Ю. Худолій та ін.

Серед наукових праць, у яких досліджуються проблеми конкурентоспроможності окремих країн, аналізується конкурентоспроможність України у світовому економічному просторі, її місце в міжнародному глобальному середовищі виділяють роботи Я.Б. Базилюка, Я.В. Белінської, С.В. Давиденко, В.В. Дергачової, Я.А. Жаліло, М.З. Згуровського, В.А. Комарова, Т.Г. Шеремета, О.О. Шевченко та ін.

З метою визначення ефективності дій вітчизняних державних інституцій щодо створення сприятливих умов реалізації невід'ємного, універсального права людини на розвиток розглянемо динаміку значень міжнародних індексів. Найбільш поширеним серед останніх є індекс глобальної конкурентоспроможності, що використовується для комплексної оцінки економіки держави та є вагомим чинником для формування її іміджу у світі. Розглянемо позиції України в порівнянні з рядом країн за індексом глобальної конкурентоспроможності (табл.1).

За даними звіту Всесвітнього економічного форуму (Global Competitiveness Index-2017) економіка України у 2017 р. посіла лише 81 місце із 137 досліджуваних держав (табл.1). Найближчими сусідами нашої країни в рейтингу стали Бутан (82 місце) та Бразилія (80 місце). А вже за опублікованими даними звіту Global Competitiveness Index-2018 наша держава в 2018 р. перемістилась на 83 місце (із 140 країн). Таким чином, Україну на фоні міжнародних порівнянь не можна визнати конкурентоспроможною.

Позиції України та деяких країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності

Країна	2015–2016 (із 140 країн)		2016–2017 (із 138 країн)		2017–2018 (із 137 країн)	
	місце	індекс	місце	індекс	місце	індекс
Швейцарія	1	5,76	1	5,81	1	5,86
США	3	5,61	3	5,70	2	5,85
Сінгапур	2	5,68	2	5,72	3	5,71
Нідерланди	5	5,50	4	5,57	4	5,66
Німеччина	4	5,53	5	5,57	5	5,65
Гонконг	7	5,46	9	5,48	6	5,53
Швеція	9	5,43	6	5,53	7	5,52
Великобританія	10	5,43	7	5,49	8	5,51
Японія	6	5,47	8	5,48	9	5,49
Фінляндія	8	5,45	10	5,44	10	5,49
Росія	45	4,44	43	4,51	38	4,64
Польща	41	4,49	36	4,56	39	4,59
Грузія	66	4,22	59	4,32	67	4,28
Сербія	94	3,89	90	3,97	78	4,14
Таджикистан	80	4,03	77	4,12	79	4,14
Бразилія	75	4,08	81	4,06	80	4,14
Україна	79	4,03	85	4,00	81	4,11
Бутан	105	3,80	97	3,87	82	4,10
Греція	81	4,02	86	4,00	87	4,02
Молдова	84	4,00	100	3,86	89	3,99

Джерело: складено автором за даними Всесвітніх економічних форумів 2015–2018 рр. [1]

Лідером серед держав світу, що були відібрані для рейтингу, з 2010 р. стабільно є Швейцарія, на другому місці знаходяться США, на третьому - Сінгапур. У десятку найконкурентоспроможніших країн також увійшли Нідерланди, Німеччина («локомотив Єврозони»), Гонконг, Швеція, Великобританія, Японія, Фінляндія. Європейські країни продовжують переважати в першій половині рейтингу серед найбільш конкурентоспроможних економік світу.

Своєрідним доповненням до індексу глобальної конкурентоспроможності можна назвати міжнародні індекси, що оцінюють отримання та наявність прав на інтелектуальну власність (табл.2).

Позиції України за індикаторами отримання прав інтелектуальної власності різних міжнародних індексів

Індекс / показник	2015-2016 рр.	2016-2017 рр.	2017-2018 рр.
Глобальний індекс конкурентоспроможності: Кількість патентів, отриманих за процедурою РСТ (на 1 млн. населення)	50 (рейтинг 140 країн)	49 (рейтинг 138 країн)	52 (рейтинг 137 країн)
Глобальний інноваційний індекс: Створення знань	14 (рейтинг 141 країни)	16 (рейтинг 128 країн)	16 (рейтинг 127 країн)
Нематеріальні активи	82 (рейтинг 141 країни)	42 (рейтинг 128 країн)	26 (рейтинг 127 країн)
Глобальний інноваційний індекс Bloomberg: Патентна активність	н/д	27 (рейтинг 80 країн)	27 (рейтинг 80 країн)
Європейське інноваційне табло Інтелектуальні активи підіндексу «Інноваційна активність»	22,4 (бали)	21,9 (бали)	23,6 (бали)

Джерело: складено автором за даними [1]

У 2017 році (табл. 2) за двома із п'яти наведених індикаторів відбулось покращання позицій України, за двома – позиція не змінилась, за одним – погіршилась.

Якщо розглянути основні чинники, що впливають на інноваційну сприятливість, то можна визначити, за якими напрямками держави мають конкурентні переваги. Наприклад, у країнах – технологічних лідерах: Сінгапурі створено найкращі умови для захисту прав інтелектуальної власності, а в США функціонує потужний венчурний капітал і сприятливі умови для наукової діяльності.

Варто зазначити, що комерціалізація інтелектуальної власності в сучасних умовах може розглядатись і як товар, і як капітал. Зокрема, як товар інтелектуальна власність є нематеріальним активом, що використовується у господарській діяльності і може бути швидко та без значних витрат відтвореним і розповсюдженим. Особливість інтелектуальної власності у порівнянні з матеріальними активами полягає у її мультиплікативному характері (властивості її об'єктів швидко розповсюджуватись). Як товар інтелектуальна власність існує

в потенційно необмеженій кількості, але має потенційно обмежений попит.

Вперше опубліковані Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (ВОІВ) дані показують, що одна третина вартості промислових товарів, що продаються в світі, заснована на «нематеріальному капіталі», такому як торгова марка, промисловий зразок і технологія. На думку фахівців, нематеріальний капітал буде все більше визначати добробут і долю фірм в рамках сучасних глобальних ланцюжків створення вартості. Нині ця сума становить близько 5,9 трлн. дол. США та є свідченням того, що на нематеріальний капітал відводиться вдвічі більша частина вартості промислових товарів, ніж на будівлі, обладнання та інші форми матеріального капіталу. Вона також є підтвердженням зростаючої ролі прав інтелектуальної власності, які часто використовують для охорони нематеріальних і суміжних активів у світовій економіці. Виходячи з наведених даних, постає необхідність дослідження особливостей формування та розвитку ринку об'єктів інтелектуальної власності, як визначального фактору економічного зростання України в найближчій та стратегічній перспективі.

Проведені дослідження свідчать про те, що в останні роки рівень інтелектуальної активності українських підприємств та організацій суттєво знижується (рис.1). Упродовж 2017 року наукові дослідження і науково-технічні розробки (далі – ДіР) в Україні виконували 963 організації, 45,8% з яких відносилися до державного сектору економіки, 39,0% – підприємницького, 15,2% – вищої освіти.

З наведених даних випливає, що з 2014 р., в основному, стабільним зберігається сектор вищої освіти, більшість працівників якого, поєднуючи викладацьку та наукову роботу не розглядають останню як основний вид діяльності. Разом з тим, скорочуються чисельність підприємств підприємницького сектору.

Дослідженнями встановлено, що майже третина загальної кількості наукових організацій розташована у м. Києві, 15,5% – у Харківській, 7,8% – Львівській, 5,6% – Дніпропетровській та 5,0% – в Одеській областях. Встановлено, що найбільша кількість організацій була підпорядкована Національній академії наук України (180), Міністерству освіти і науки України – 129, Національній академії аграрних наук України – 86, Міністерству аграрної політики та продовольства України – 52, Міністерству охорони здоров'я України – 36, Національній академії медичних наук – 35, Міністерству економічного розвитку і торгівлі України – 33, Національній академії педагогічних наук – 12 організацій.

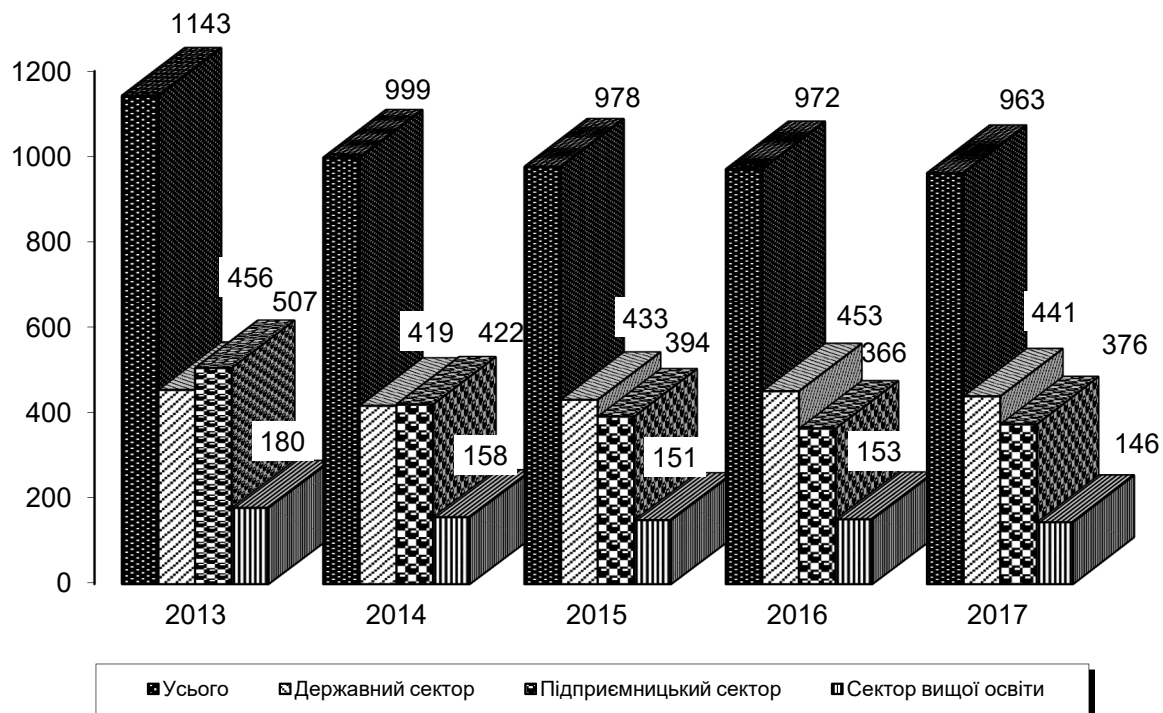


Рис. 1. Динаміка кількості організацій, які здійснювали ДіР, за секторами діяльності, од

Джерело: складено на основі [2]

Зважаючи на те, що визначальною умовою ефективного функціонування ринку інтелектуальної власності є наявність та застосування інтелектуальних і людських ресурсів, а Україна традиційно вважається державою з вагомим науковим потенціалом, розглянемо більш детально цю складову (табл.3).

На підприємствах та в організаціях, які здійснювали НДР, кількість виконавців таких робіт на кінець 2017 року становила 94,3 тис. осіб (з урахуванням сумісників та осіб, які працюють за договорами цивільно-правового характеру), з яких 63,0% – дослідники, 9,7% – техніки, 27,3% – допоміжний персонал.

Доводиться констатувати, що упродовж 2010 - 2017 рр. відбулося значне зменшення кількості вказаних категорій працівників - на 88,2 тис. осіб тобто на 51,7%.

Таблиця 3

Кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок за категоріями, тис. осіб

Працівники за категоріями	2010 р.	2015р.	2016р.	2017р.
Усього	182,5	122,5	97,9	94,3
дослідники	133,8	90,2	63,7	59,4
техніки	20,1	11,2	10,0	9,2
допоміжний персонал	28,6	21,1	24,2	25,7

У тому числі мають науковий ступінь				
доктора наук	12,0	9,6	7,1	6,9
доктора філософії (кандидата наук)	46,7	32,8	20,2	19,2

Джерело: складено автором на основі [2]

Негативним є і той факт, що частка виконавців наукових та науково-технічних робіт (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення є досить низькою – лише 0,6 %, у т. ч. дослідників – 0,4 %. До прикладу, цей показник у Данії становить 3,1 % і 2,1 % відповідно, Фінляндії – 3,0 % і 2,1 %, Норвегії – 2,7 % і 1,9 %, Нідерландах – 2,2 % і 1,3 %, Словенії – 2,1 % і 1,2 %.

За секторами діяльності у 2017 році кількість працівників, задіяних у виконанні технічних наукових досліджень і розробок є найбільшою – 48985 од., що становить 52,0% від їх загальної кількості (рис. 2).

Найменш задіяними виявились у виконанні наукових досліджень і розробок працівники у гуманітарній та медичній галузях, питома вага їх становить 3,4 % та 5,5 % відповідно.

Отже, слід відмітити, факт того, що українська економіка суттєво втрачає інтелектуальний потенціал внаслідок «внутрішнього відпливу інтелекту» – переходу кваліфікованих спеціалістів із сектору науки та технології на роботу з високою заробітною платою в інші сектори економіки. З цієї причини сформований і раніше активно діючий інтелектуально-креативний капітал перестає використовуватися за своїм головним призначенням.

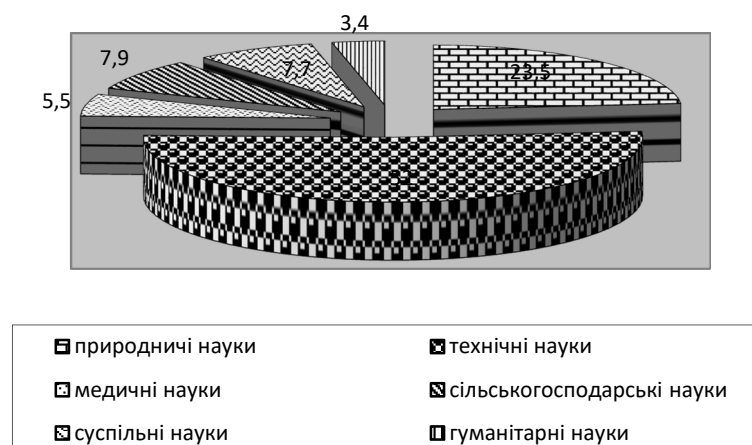


Рис. 2. Питома вага чисельності дослідників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок за галузями наук у 2017 році, %

Джерело: складено авторами на основі [2]

Про негативний факт свідчать статистичні дані щодо старіння наукових кадрів, яке фіксується останнім часом у вітчизняній науковій та науко-технічній сферах. Так, у 2017 р. середній вік фахівців з науковими ступенями становив 49,8 років, що на 2,9 роки перевищує цей показник 2005 року.

Внаслідок того, що людина прагне найбільш повно використати свої «накопичення», бажаючи визнання, самореалізації чи просто кращих умов життя їй притаманна достатньо висока мобільність. Міграція спеціалістів, науковців відбувається від регіонів периферії та напівпериферії (Індія, Китай та ін.) до держав, які за критерієм економічного розвитку визнаються центром світогосподарської системи (насамперед США). Дослідження еміграційних намірів громадян України Київським міжнародним інститутом соціології у 2018 р. показали, що кількість українців, які хочуть виїхати за кордон тимчасово або назавжди становить: 55,0 % - у віці від 18 до 29 років, 44,0 % – від 30 до 39 років, 33,0 % – 40-50-річні. До того ж, з 2009 по 2017 рр. кількість українських студентів, які навчаються за кордоном, збільшилася на 81,9 %. Із громадян України, які готові емігрувати за кордон 40,0 % – люди з вищою освітою, 27,6 % – із середньою спеціальною, 23,2 % – із середньою і 17,8 % – із неповною середньою освітою, причому, головним мотивом є відсутність можливостей для реалізації власного інтелектуального потенціалу, зокрема в реальному бізнесі [3;4]. В ІТ - галузі, частка якої у ВВП країни становить майже 4,0 %, щорічний відтік фахівців за кордон перевищує 3,0 тис. осіб, а середньорічні матеріальні втрати держави від цього – до 90,0 млн грн. Упродовж 2016-2017 рр. з України виїхали працювати за кордон близько 11,0 тис. фахівців ІТ-сфери, що становить 9,0 % від загальної кількості зайнятих у цій сфері[3;6]. У цілому, як свідчать дослідження діяльності наукових організацій України перехід до інших сфер діяльності та еміграція найбільш властиві людям середнього віку (від 30 до 54 років) [6, с. 11].

Зважаючи на те, що фінансове забезпечення науки значною мірою визначає стан її комерціалізації, слід констатувати, що на даному етапі держава не вносить вагомого фінансового внеску в розвиток наукових та науково-технічних робіт, так як близько 70% парку наукового обладнання має фізичний знос понад 50%, а майже 80% організацій, що виконують НДДКР, оснащені морально застарілими і зношеним обладнанням, що спричиняє згортання експериментальних досліджень у ряді важливих напрямів [7].

За даними Державної служби статистики України (табл. 4) обсяг фінансування наукових досліджень та розробок за рахунок усіх джерел

у 2017 році становив 13379,3 млн. грн., що є найвищим показником з 2010 р.

Таблиця 4

Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт в Україні, (млн грн)

Рік	Усього, у фактичних цінах	У тому числі на виконання			Частка та співвідношення Ф:П:Е у сумі, %
		фундаментальних наукових досліджень (Ф)	Прикладних наукових досліджень (П)	науково-технічних (експериментальних) розробок (Е)	
2010	8107,1	2175	1589,4	4342,7	26,8:19,6:53,6
2011	8513,4	2200,8	1813,9	4498,7	25,9:21,3:52,8
2012	9419,9	2615,3	2023,2	4781,4	27,8:21,5:50,8
2013	10248,5	2698,2	2061,4	5488,9	26,3:20,1:53,6
2014	9487,5	2452,0	1882,7	5152,8	25,8:19,8:54,3
2015	11003,6	2460,2	1960,6	6582,8	22,4:17,8:59,8
2016	11530,7	2225,7	2561,2	6743,8	19,3:22,2:58,5
2017	13379,3	2924,5	3163,2	7291,6	21,9:23,6:54,5

Джерело: розраховано на основі [11]

Загальні видатки державного бюджету України у 2017 р. спрямовані на фінансування наукової сфери за 44 бюджетними програмами 23 головним розпорядникам бюджетних коштів і становили 5083,17 млн грн.

Тенденція витрат на наукові дослідження і розробки за видами робіт залишається незмінною протягом багатьох років: найбільші частки видатків зафіксовано на такі напрями, як «Науково-технічні (експериментальні) розробки (близько 54 %) та «Прикладні ДіР» (близько 24%).

Уявлення про рівень фінансування науково-технічної діяльності в Україні характеризують дані рис.3.

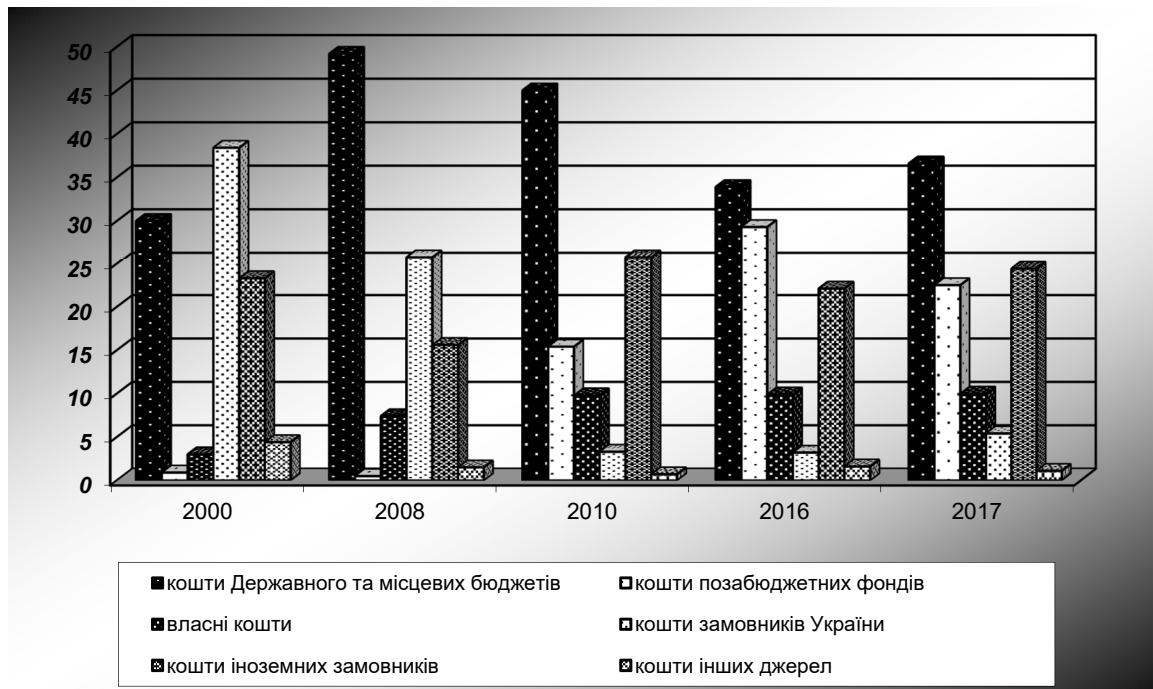


Рис.3. Розподіл фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування, %

Джерело: складено автором на основі [2]

Частка науково-технічних (експериментальних) розробок, здійснюваних за рахунок державного бюджету, залишається на вкрай низькому рівні, хоча в цілому, динаміка фінансування наукових та науково-технічних робіт має тенденцію до зростання.

Узагальнення світового досвіду свідчить, що вплив вітчизняного науково-технічного потенціалу на соціально-економічний розвиток країни чітко корелює з часткою валового внутрішнього продукту, яка витрачається на наукові дослідження та розробки (наукоємністю ВВП). Зростання цієї частки не тільки сприяє нарощуванню такого впливу, а й докорінно змінює функціональну роль науки в житті країни. Тому наукоємність ВВП розглядають сьогодні як одну із найважливіших характеристик інноваційності країни [8-10].

На рис. 4. ми представляємо динаміку наукоємності ВВП яка залишається критично низькою, що призводить до втрачання наукою здатності виконувати економічну функцію.

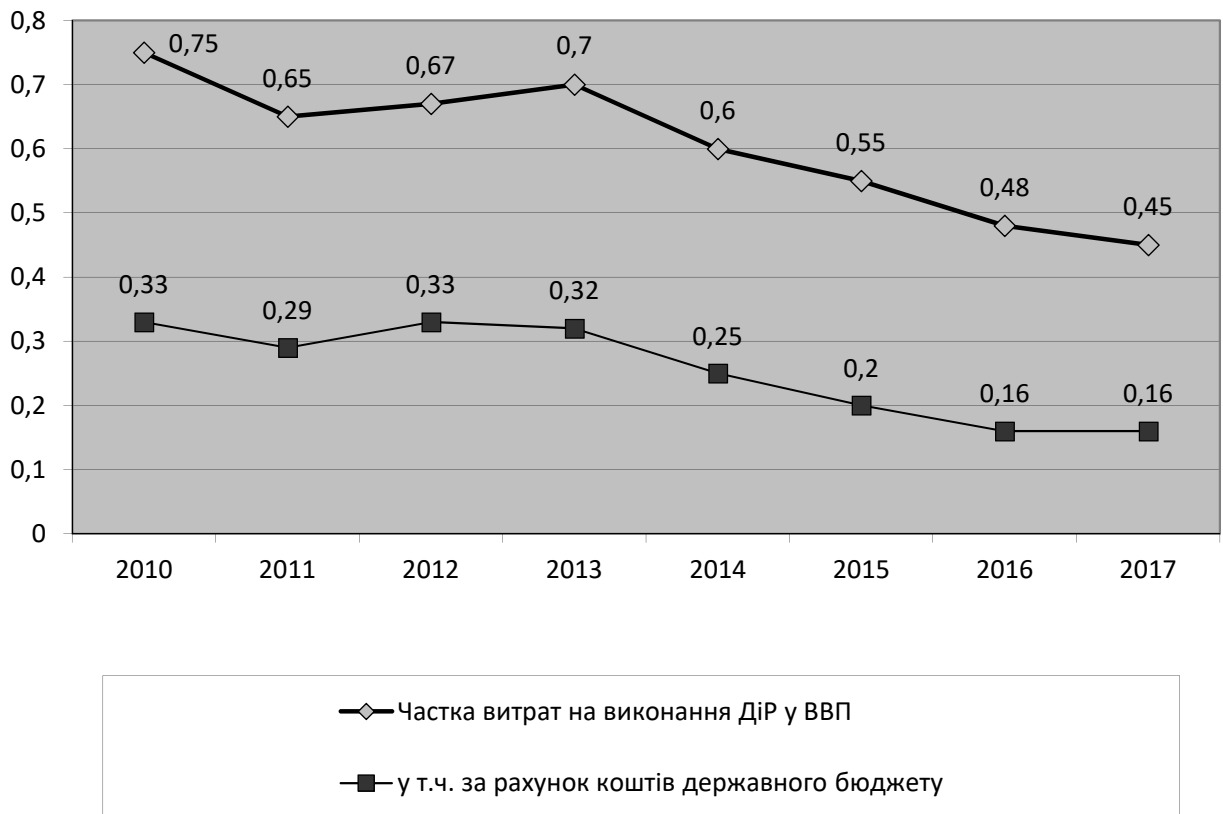


Рис. 4. Динаміка питомої ваги витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП в Україні (за даними Євростату), %
Джерело: складено автором на основі [2]

Питома вага загального обсягу витрат у ВВП за 2017 р. була найнижчою - 0,45% (2016 р.- 0,48%; 2015 р. – 0,55%), у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,16% ВВП (2016 р.- 0,16%; 2015 р. – 0,20%).

На тлі міжнародних показників фінансування науки в Україні, яке існувало досі, можна оцінювати лише критично. Досліджуючи фінансову складову інтелектуальної власності нашу увагу привернула статистика таких технологічно розвинених держав як: США, Японії, окремих країн ЄС, де невпинно збільшують фінансування розвитку НДДКР. Так, за даними 2016 року, частка обсягу витрат на НДР у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03%. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції – 3,25%, Австрії – 3,09%, Німеччині – 2,94%, Данії – 2,87%, Фінляндії – 2,75%, Бельгії – 2,49%, Франції – 2,25%; меншою – у Македонії, Латвії, Румунії, Кіпрі та Мальті (від 0,43% до 0,61%). На цьому фоні рівень бюджетних асигнувань та фінансування НДДКР в Україні виглядає вкрай незадовільно.

Таким чином, показники фінансового забезпечення сфери науки в Україні є значно нижчими за світові стандарти, що зумовлює подальше посилення технологічного відставання української

економіки від провідних економік світу. Через недостатнє фінансування наукової діяльності в Україні існує ряд проблем у цій сфері:

- погіршення соціально-економічного становища колективів, що працюють у сфері науки і високих технологій;
- зруйнована частина інфраструктури сфери науки країни; це відноситься в першу чергу до системи науково-технічної інформації, експериментальних баз і системи стандартизації;
- збільшується масове вивезення за кордон на легальній основі і практично за безцінь вітчизняної технічної документації;
- зріс потік передачі зарубіжним фірмам практично на безплатній основі результатів науково-технічної діяльності провідних організацій країни науковими спеціалістами, що емігрували з країни або виїхали за кордон на постійну роботу.

З огляду на світові показники фактичних інвестицій у науку в Україні мають бути вжиті заходи, які здатні кардинально змінити ситуацію. Це особливо важливо якщо брати до уваги, що Україна віддає перевагу європейському вектору розвитку і прагне протистояти світовій конкуренції.

Від інструментів фінансування ДіР залежить, насамперед, і тенденція створення НТП табл. 5 та рис. 5.

Таблиця 5

Створення і впровадження НТП (2017 р.)

Вид НТП	Загальна кількість створеної НТП, од.	Частка НТП, створеної за пріоритетними напрямками, %	З них впроваджено, %
1	2	3	4
Види виробів	495	93,5	31,7
у т.ч. техніки	256	95,7	46,5
Технології	751	95,6	51,5
Матеріали	561	97,0	35,3
Сорти рослин та породи тварин	155	100,0	29,0
Методи, теорії	4001	96,6	60,9
Інше	10868	88,9	61,6
Усього	16831	91,6	58,8

Джерело: складено автором на основі [2]

Як свідчать дані таблиці 5, частка наукової (науково-технічної) продукції, створеної за пріоритетними напрямками у 2017 р. становить 15409 од., або 91,6 % від загальної кількості створеної НТП. Також

уваги вимагає той факт, що з вказаної кількості лише 9061 од. (58,8 %) впроваджено.

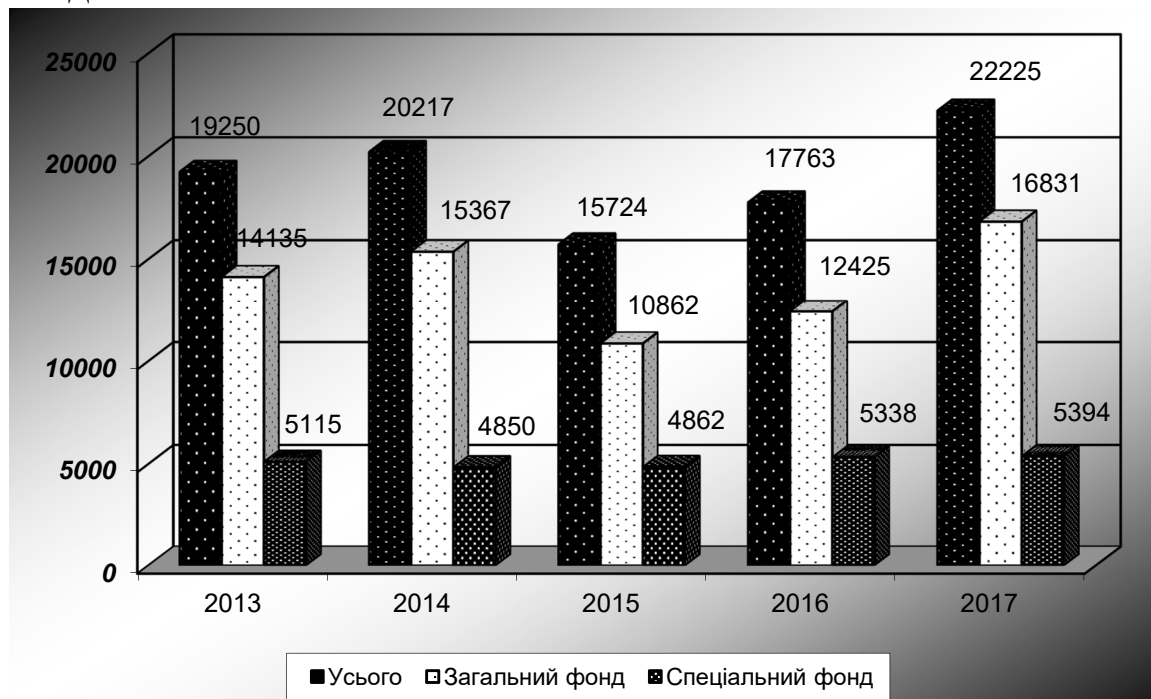


Рис. 5. Динаміка створення НТП, од.

Джерело: складено автором на основі [2]

Традиційно серед наукової продукції значну частку займають розроблені в структурах НААН сорти рослин та породи тварин, але рівень їх впровадження надзвичайно низький – 29%. В цілому можемо констатувати, що реалізація у виробництво наукових продуктів, які мали б стати інноваціями вказують на надзвичайно низькі результати комерціалізації.

Порівняльний аналіз динаміки створення НТП за рахунок бюджетного фінансування свідчить, що у 2017 р. створено 16831 одиниць наукової (науково-технічної) продукції. Структура НТП за видами (частка виду НТП від загальної кількості створеної НТП): «Види виробів» становлять 2,9 %, «Технології» - 4,5 %, «Матеріали» - 3,3 %, «Сорти рослин та породи тварин» - близько 1%, «Методи, теорії» - 23,8 %, «Інше» - понад 64,6 % (рис. 6).

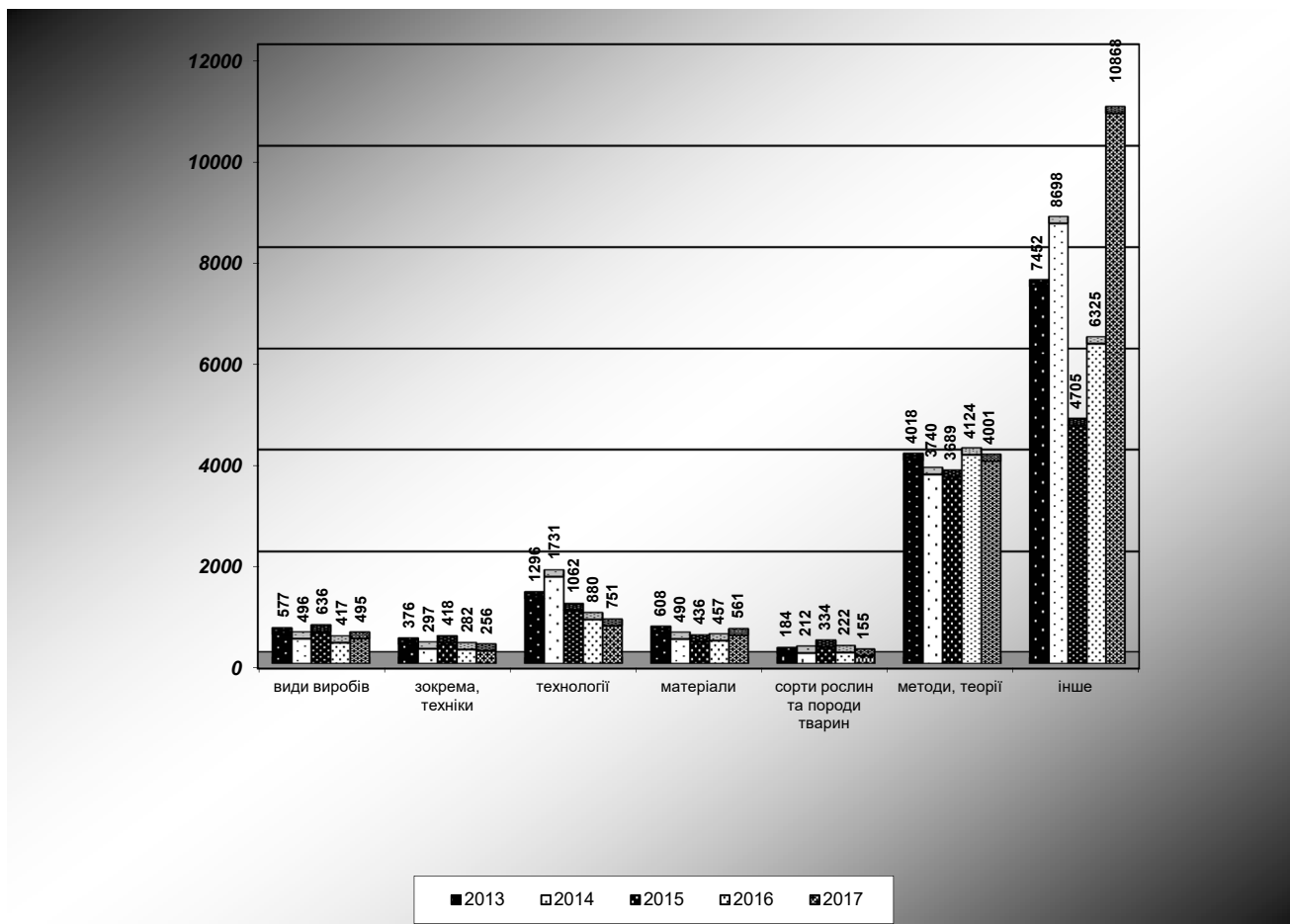


Рис. 6. Динаміка створення НТП у розрізі видів продукції, од.
Джерело: складено автором на основі [2]

Зважаючи на те, що інтелектуальна власність є специфічним товаром, а саме володіння виключним правом на її використання забезпечує конкурентні переваги підприємства - охорона об'єктів інтелектуальної власності є необхідною умовою функціонування ринку інтелектуальної власності. Об'єктами продажу на ринку є права на результати науково-технічної діяльності, а все, що пов'язано з виробництвом та технологіями захищається патентним правом.

Водночас слід врахувати, що Україна приєдналась до Паризької Конвенції, у відповідності з якою регулюються питання охорони промислової власності в найширшому контексті, включаючи патенти, товарні знаки, промислові зразки, корисні моделі, зразки обслуговування, фірмові найменування, географічні зазначення та припинення недобросовісної конкуренції.

Отже, розглянемо дані патентної статистики, що по праву вважається однією із найбільш наочних критеріїв оцінювання рівня технологічного розвитку будь-якої країни адже щороку в більшості провідних країн спостерігається зростання обсягів подання заявок на реєстрацію об'єктів промислової власності в середньому на 20% [13]. Найбільш активними серед іноземних заявників у 2017 році були

заявники із: США, Німеччини, Швейцарії, Франції, Великої Британії, Бельгії, Російської Федерації та Японії, Люксембургу, Італії та Нідерландів.

У 2017 році надійшло 4049 заявок на винаходи, у тому числі 2285 – від національних заявників, активність яких зросла на 2,4% порівняно з попереднім роком. Частка заявок від іноземних заявників дещо зменшилася і становила 43,6% у загальній кількості заявок (проти 45,5% у 2016 році). Цього ж року заявок на корисні моделі зареєстровано в кількості 9112 од., з них 8977 – від національних заявників (98,5%). Серед національних заявників найбільш активними залишалися підприємства і організації, що працюють у сфері освіти і науки.

Так, у 2017 році ними подано майже 6,4 тис. заявок на винаходи і корисні моделі (89,4% загальної кількості заявок від національних заявників – юридичних осіб). Кількість заявок, поданих закладами освіти щорічно перевищує кількість заявок, поданих науковими організаціями (4570 та 1831 заявки відповідно). Варто відмітити, що винахідницька активність в промисловості залишається низькою, промисловими підприємствами подано 280 заявок на винаходи і корисні моделі (проти 343 заявок у попередньому році), що становить 3,9% у загальній кількості поданих заявок.

У 2017 році достатньо високою залишалася активність заявників м. Києва, Харківської та Вінницької областей, але кількість заявок від них скоротилася на 7,2%, 3,6% та 30,0% відповідно. Водночас, майже на 17% та 14% зросла активність заявників Дніпропетровської та Одеської областей. Загалом, заявниками зазначених регіонів подано більше 7,1 тис. заявок, або 63,3% загальної кількості заявок на винаходи і корисні моделі, поданих національними заявниками у 2017 році.

Неменш важливими об'єктами інтелектуальної власності, які охороняються патентами є і промислові зразки. Заявок на їх отримання 2017 році подано 2480 одиниць. Активність у поданні заявок зросла на 7,7%, порівняно з 2016 роком за рахунок зростання активності національних заявників. Якщо ж аналізувати світові показники слід відзначити, що найбільша кількість іноземних заявок надійшла від заявників з Німеччини -49 од., Кіпру – 20 од., Японії – 12 од. та Франції - 11. Кількість заявок від заявників з Російської Федерації скоротилася більше ніж на 59% у порівнянні з 2016 р. і склала 43 од. або 18,6 %.

Кількість заявок на отримання свідоцтв на знаки для товарів і послуг за національною процедурою практично залишилася на рівні 2016 року і склала 30183. Найбільша кількість іноземних заявок

надійшла від заявників зі США (689 заявок, або 17,6%), Кіпру (644 або 16,5%), Швейцарії (256 або 6,6%), Великої Британії (232 або 5,9%) та Індії (178 або 4,6%).

На отримання правоохоронних документів за міжнародною процедурою зафіксовано 7634 заявки. Лідерами їх подання за Мадридською системою були заявники з Німеччини (967 заявок, або 12,7%), Китаю (887 або 11,6%), Франції (656 або 8,6%), США (565 або 7,4%), Російської Федерації (524 або 6,9%), Італії (513 або 6,7%) та Швейцарії (503 або 6,6%).

Складна процедура отримання патенту, тривалий термін розгляду заявок та винесення по них рішення (в більшості країн національний патент можна отримати за 2-3 роки, європейський - 4 роки), недосконалість законодавства, відсутність ефективного механізму охорони прав інтелектуальної власності не сприяють її ефективній реалізації.

Розглянемо динаміку виданих охоронних документів в Україні в табл. 6.

Таблиця 6

Динаміка виданих охоронних документів в Україні за період
2006-2017 рр.

Роки	Патенти на винаходи	Патенти на корисні моделі	Патенти на промислові зразки	Свідоцтва на знаки для товарів і послуг	Міжнародні реєстрації знаків за Мадридською Угодою
2006	3705	8268	2061	13134	9396
2007	4060	9215	2213	15375	8298
2008	3832	9282	2503	15357	9459
2009	4002	8391	1754	15137	9664
2010	3874	9405	1431	16686	10003
2011	4061	10291	1337	16677	7537
2012	3405	9951	1541	15459	8193
2013	3635	10137	2010	14981	8228
2014	3319	9196	2464	14698	9876
2015	3014	8153	2521	12388	8117
2016	2813	9044	2469	13618	7620
2017	2590	9442	2390	15248	5563

Джерело: складено автором на основі [14]

У 2017 році до Державних реєстрів України внесено 2590 патентів на винаходи (табл. 6.), 1224 з яких – на ім'я національних заявників (47,3%), 9442 – на корисні моделі (9365 і 99,2%), 2390 – на промислові зразки (2113 і 88,4%).

Загальна кількість зареєстрованих свідоцтв на знаки для товарів та послуг за національною процедурою становила 15248, з них 12986 – на ім'я національних заявників (85,2%). Надано правову охорону 5563 міжнародним знакам. Зареєстровано 43 кваліфікованих зазначення походження товарів і 1 свідоцтво на право використання зареєстрованих кваліфікованих зазначень походження товарів.

На жаль, потрібно визнати, що є дуже багато українських винаходів, які змогли б різко зменшити витрати енергії та ресурсів, підняти продуктивність праці і ефективність суспільного виробництва.

Держава повинна цілеспрямовано діяти щодо підтримки розвитку винахідництва (саме воно є основою інноваційних рішень і технологій) і широкого впровадження винаходів у процес виробництва. Без такої практичної діяльності розмови про інноваційний розвиток залишаються пустим звуком. Потрібно провести ревізію тих розробок, що «покриті шаром пилу на полицях», з метою практичного використання того, що може забезпечити економічний ефект [15]. Разом з тим слід всебічно стимулювати рух винахідників, створити ефективну систему їхньої винагороди і впровадження кращих винаходів, що сприятиме науково-технічному прогресу і формуванню національної економіки знань.

Досліджуючи визначену проблематику варто також відмітити той факт, що носієм нових знань та найбільш ефективною формою поширення результатів наукових досліджень і розробок в умовах глобалізації є наукова публікація. Інформування про результати виконаних ДіР у друкованих роботах, особливо в журналах, включених до міжнародних наукометричних баз даних, є важливою складовою поширення наукових знань.

Статистичні дані найбільш визнаних у світі наукометричних баз даних Web of Science (WoS) компанії Thomson Reuters та Scopus видавництва Elsevier є свідченням того, що станом на 2017 р. Україна посідає серед 151 країн 47 місце з результатом 50951 публікація (на одну статтю припадає 6,42 цитувань). На першому місці з рекордною кількістю публікацій (3874291 од.) знаходяться США, також у п'ятірку лідерів входять: Китай, Німеччина, Велика Британія та Японія. На 16-му місці Швейцарія, яка займає лідируючу позицію за результатами цитувань на одну статтю (20,48).

За результатами аналізу даних БД Scopus, за показником загальної кількості публікацій за 1996–2017 рр.. Україна посідає 46 місце серед 230 країн з результатом 11119 публікацій. Лідерство за кількістю публікацій у наукових журналах упродовж 1996 – 2017 рр. належить США

Найбільш ефективним показником якості публікацій є індекс Хірша, який в Україні становить 225 та є значно нижчим за рівень цього показника розвинених країн світу (рис.7). Україна відстає навіть від таких держав, як Іран та Чилі [16].

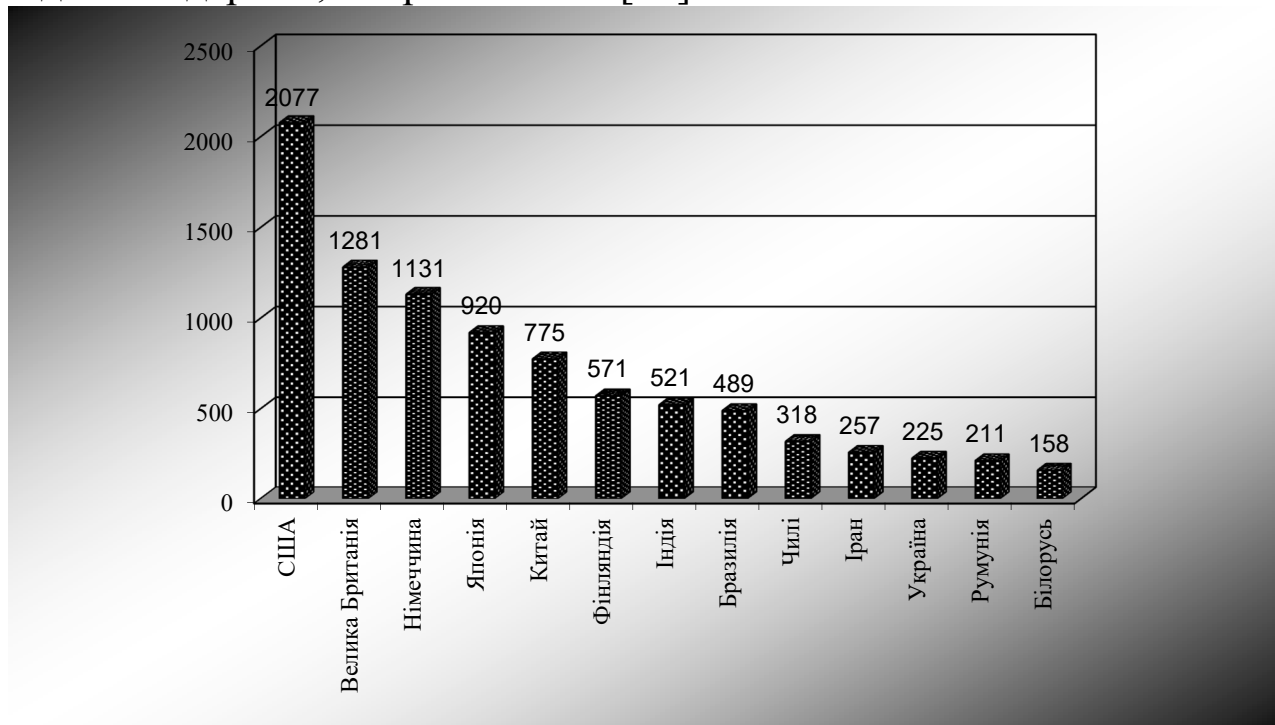


Рис. 7. Індекс Хірша деяких країн світу за період 1996 – 2017 рр.

Джерело: складено автором за даними [2]

Таким чином, розвиток ринку інтелектуальної власності потребує значних інвестицій у сфері: освіти, науки та у галузі високих технологій. Нині ж, доводиться констатувати, що на кожного українця приходиться у 50 разів менше інвестицій, ніж на європейця, що, звісно, не сприяє поширенню новітніх тенденцій становлення освітнього суспільства і економіки знань у нашій країні.

Проблема комерціалізації високотехнологічної продукції промислових підприємств актуалізується ще й станом розвитку зовнішньоекономічної діяльності України. Як свідчать офіційні статистичні дані, а саме Державна служба статистики України, вітчизняний експорт і надалі має, здебільшого, сировинний характер. Зокрема, за останні три роки частка високотехнологічного експорту у загальному обсязі вітчизняного експорту становить біля 6 %, що не є позитивним явищем. Вирішення цієї проблеми закладене у розробленій і затвердженій в Україні Експортній стратегії України: Дорожній карті стратегічного розвитку торгівлі на період 2017-2020 років, мета якої полягає в збільшенні частки експорту високотехнічної продукції з України.

В ході дослідження нами виділено основні чинники впливу на ситуацію, що нині склалася в українському науково-технологічному середовищі (ринку ОІВ) (рис.8).

Отже, враховуючи деякі позитивні тенденції, можемо констатувати, що процес розвитку ринку інтелектуальної власності в Україні проходить надто повільно, та є таким, що не набув суверенного місця в світовій системі інтелектуальної власності. Відтак, приєднуючись до вже сформульованої наукової думки [17], вважаємо, що майбутнє країни, життєздатність і ефективність суспільних інститутів та соціально-політичних систем визначається рівнем розвитку інтелектуальної складової, здібністю творчих людей, фахівців і підприємців здатних створювати нові продукти, ініціювати нові процеси, адекватно сприймати й впроваджувати у виробництво інновації, які з'являються у світі.

Висновки. Світова практика все очевидніше доводить, що нації конкурують не тільки товарами та послугами, а й системами суспільних цінностей, серед яких освіті та науці відведено особливе, пріоритетне місце, навіть більше – її цивілізаційний розвиток, залежать від інтелектуальних, матеріальних, фінансових ресурсів, зосереджених у сфері науки.

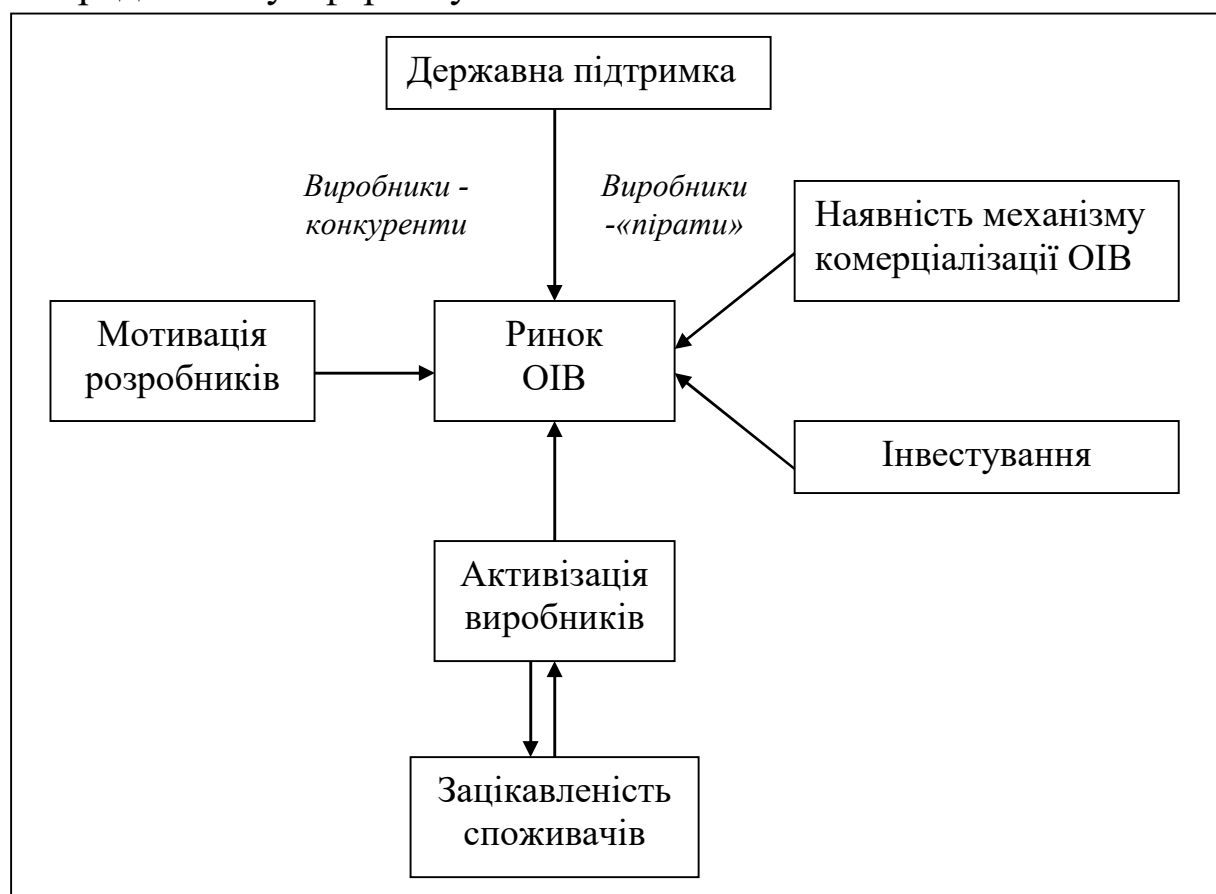


Рис. 8. Чинники впливу на формування та розвиток ринку об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ)

Джерело: систематизовано автором на основі [10;15]

Однак, результати дослідження є свідченням того, що рівень включення України до міжнародного науково-технічного співробітництва є вкрай низьким, а масштаби співпраці повною мірою не відповідають науково-технічному та економічному потенціалу нашої держави.

Зважаючи на те, що саме завдяки впровадженню результатів інтелектуальної діяльності суб'єкт господарювання має змогу посилювати свої ринкові позиції, покращувати показники економічної ефективності, збільшувати частку доданої вартості, вважаємо, що першочерговим завданнями економічної політики держави має бути проведення всебічного аналізу фінансування та результативності наукової сфери, а також популяризації результатів наукових досліджень з метою привернення уваги до наукових здобутків. У цьому зв'язку державним інституціям варто розробити заходи щодо доступності баз знань на макро - та мікроекономічному рівні (забезпечення вільного руху технологій поряд з вільним рухом товарів, капіталів, робочої сили), враховуючи зміни, що відбуваються у відносинах власності та відобразити їх у регулятивних механізмах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. The Global Competitiveness Report 2017-2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05_FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2015–2018.pdf
2. Аналітична довідка. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової і науково-технічної діяльності за 2017 рік / Міністерство освіти і науки України, Український інститут науково-технічної експертизи та інформації. — К., 2018 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://mon.gov.ua/content/na-sajt-mon-ad-kmu-11.07.18.pdf>
3. «Залишаються найбільш уперті, інертні й старі». «Дзеркало тижня» і КМІС з'ясували причини масового від'їзду українців за кордон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://gordonua.com/ukr/publications/zalishayutsya-nayupertsh-nayblsh-nertn-star-dzerkalo-tizhnya-kms-zyasuvali-prichini-masovogo-vdzdu-ukrancv-za-kordon-229094.html>;
4. Давиденко С. В., Шехлович А. М., Лупак Р. Л. Пріоритети забезпечення інноваційної безпеки України в умовах гібридної агресії : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lv.niss.gov.ua/content/articles/files/AZ_Shekhlovych_2016-b057a.pdf.
5. PwC, Design of IT program curriculum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://publications.chamber.ua/2017/IT/Education/Ukrainian_IT_Curriculum_studies.pdf;
6. Волошин В. І., Шехлович А. М. Фінансово-економічні інструменти стимулювання розвитку ІТ-сфери України : аналітична записка [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/IT_sfera-9b344.pdf.

7. Європейська мережа підприємств (EEN) [On-line]. URL : ucsi.org.ua.

8. Лебеда Т.Б. Стан фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні: статистичний розріз / Т.Б. Лебеда [Електронний ресурс]. — Режим доступу: dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/.../01-Lebeda.pdf?...1.

9. Маліцький Б.А. Рациональне фінансування науки як передумова розбудови знаннєвого суспільства в Україні / Б.А. Маліцький, О.С. Попович, В.П. Соловійов [та ін.]. — К. : Фенікс, 2004. — 32 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv.

10. Юркевич О.М. Інноваційне спрямування інвестиційного потенціалу фінансових інститутів / О.М. Юркевич // Фінанси України. — 2010. — № 10. — С. 81–86 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?.

11. Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України: Веб-сайт – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/ni/vvndr_vr/vvndr_vr_u.htm.

12. Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник. – Київ: Державна служба статистики України, 2018. – 140 с.

13. Мойсейчик Г.И. Технологическое лидерство как необходимое условие хозяйственного суверенитета / Г.И. Мойсейчик, Т.М. Фараджов // Банкаўскі веснік. — 2015. — № 9. — С. 8–26 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10175.pdf>.

14. ДП «Український інститут інтелектуальної власності». Річний звіт, 2017

15. Писаренко Т.В. / Стан наукової і науково-технічної діяльності в Україні за даними моніторингу / Т.В. Писаренко, Т.К. Куранда, В.М. Євтушенко, О.П. Кочеткова // Наука, технології, інновації - 2017, № 3. с. 12-22

16. Scimago Journal & Country Rank. Available at: http://www.scimagojr.com/countryrank.php?min=0&min_type=it.

17. Мазур І. Комерціалізація наукових розробок як фактор конкурентного розвитку підприємництва / І.Мазур // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – № 148. – С. 245–251

РОЗДІЛ 3. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ГАЛУЗЕВОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Н.В. Стоянець

ДІАГНОСТИКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

На сьогоднішньому етапі розвитку агропромислове виробництво потребує впровадження кардинально нових, інноваційних підходів до виробництва. В епоху трансформації національних економік в єдиний глобальний ринковий простір на перше місце постають питання ефективності та окупності інвестицій, питання управління якістю продукції та її конкурентоспроможністю, питання захисту навколишнього середовища та забезпечення сталого розвитку.

Але забезпечити сталий розвиток, це вкрай важка задача, особливо, якщо в державі не напрацьовані дієві механізми державної політики, в т.ч. і в аграрному секторі. На сьогодні багато вітчизняних науковців наголошують на тому, що в нашій державі не створені навіть передумови для інституційного забезпечення сталого розвитку. Тобто, за багато років не сформовані механізми взаємодії держави та бізнесу, не працює система сільськогосподарського дорадництва, неефективно або повністю не використовуються інструменти регулювання аграрного ринку, на початковій стадії формування знаходяться прозорі канали руху сільськогосподарської продукції та система аграрної логістики і багато інших чинників, що не сприяють сталому розвитку аграрної економіки.

На думку М. Хвесика та О. Шубалого «Процес розвитку відбувається щонайменше двома протилежними шляхами: мінливості і стійкості, хаосу і порядку, інволюції та еволюції. У цій єдності взаємопереходів і протилежних моментів розвитку, поняття сталого розвитку робить акцент на еволюції, узгодженості та спрямованості змін. Процесу такого розвитку притаманні порядок і безпека, виживання і збереженість структур, на противагу хаосу і катастрофічності. Таким чином, сталий розвиток – це така творча еволюція системи, за якої ніякі перетворення всередині системи, ніякі зовнішні негативні фактори не можуть вивести її зі стану динамічної рівноваги» [1, с. 67].

Орієнтуючись на визначені концептуальні засади сталого розвитку, відзначимо, що забезпечення сталого розвитку України

ґрунтується на притаманних державі геополітичних, географічних, демографічних, соціально-економічних й екологічних особливостях з урахуванням наступних принципів:

- забезпечення гармонізації співіснування людини і природи;
- реалізації права на справедливе задоволення потреб та рівність можливостей розвитку сучасних і майбутніх поколінь;
- невід'ємності захисту й підтримання належного стану навколишнього природного середовища у процесі розвитку суспільства;
- відповідальності держави за погіршення стану навколишнього природного середовища;
- нарощування національного потенціалу країни для забезпечення сталого розвитку;
- здійснення заходів щодо екологізації господарської діяльності, усунення причин негативного антропогенного впливу на якість навколишнього середовища, а не його наслідків;
- забезпечення у встановленому законодавством порядку доступу населення до екологічної інформації, включаючи інформацію про небезпечні матеріали та види діяльності;
- співробітництва у створенні відкритої міжнародної економічної системи, яке веде до економічного зростання і сталого розвитку всіх країн;
- стримування та попередження переміщення перевезення, переносу в інші країни будь-якої діяльності або речовин, що вважаються шкідливими для здоров'я людини;
- проведення оцінки екологічних наслідків усіх видів діяльності, які можуть негативно вплинути на навколишнє природне середовище;
- зменшення різниці рівнів життя різних верств населення і подолання бідності та ін [2, с 68].

Автор також наголошує, що враховуючи наведені принципи, для аграрної сфери економіки основними цілями є наступні:

- постійне збільшення обсягу виробництва високоякісних продуктів харчування, якісна зміна структури харчування населення, підвищення калорійності продукції;
- здійснення соціально-економічних перетворень на селі, перебудова земельних та майнових відносин власності, створення багатокладної економіки;
- формування економічної збалансованості аграрного виробництва у регіонах з урахуванням їх природно-ресурсного потенціалу, раціонального використання природно-економічних умов,

дотримання норм екологічної безпеки під час реформування структурних продуктових комплексів і розміщення нових виробництв;

- впровадження екологічно прогресивних, адаптованих до місцевих умов технологій, реалізація заходів щодо підвищення родючості ґрунтів;

- прискорений розвиток та модернізація переробної сфери, зменшення втрат продукції [2, с 68].

Ще однією досить вагомою причиною є те, що в більшості сільськогосподарських товаровиробників немає вагомих причин здійснювати впровадження інновацій у власне виробництво, і на таку ситуацію в першу чергу впливає застарілий підхід до управління, а також відсутність стратегічного бачення власного розвитку переважною кількістю суб'єктів аграрного ринку (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл не інноваційних підприємств за причинами що перешкоджали здійсненню інновацій протягом 2014-2017 рр., %

Немає вагомих причин здійснювати інновації	83,0
у тому числі	
Низький попит на інновації на ринку	10,2
Через попередні інновації	8,7
Через дуже низьку конкуренцію підприємства на ринку	5,9
Відсутність хороших ідей або можливостей для інновацій	9,3
Можливому впровадженню інновацій перешкоджають вагомні чинники	17,0
у тому числі	
Відсутність коштів у межах підприємства	9,7
Відсутність кредитів або приватного капіталу	5,0
Зависокі витрати на інновації	9,0
Відсутність кваліфікованих працівників	2,0
Відсутність партнерів по співпраці	1,4
Труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій для інновацій	6,5
Невизначений попит на інноваційні ідеї	2,8
Занадто велика конкуренція на ринку	5,3
Законодавчі/нормативні акти, що створили додаткове навантаження	5,8

Джерело: складено автором за [3]

Однак, якщо говорити про наявні в Україні агрохолдинги, слід зазначити, що вони використовують найсучаснішу техніку та обладнання, та передові системи технологій, і в майбутньому самі можуть бути провайдерами таких інноваційних послуг, які повинні надавати технопарки.

Відсутність спеціального Закону України, який би регламентував здійснення венчурної діяльності в інноваційній сфері також негативно впливає на розвиток та поширення інноваційної діяльності через технопарки. Так, проект Закону України «Про венчурну діяльність в

інноваційній сфері» (реєстр. № 1082), поданий на розгляд до Верховної Ради України 19.11.2007 р., у 2011 р. був знятий з розгляду [4].

Важливим важелем здійснення реформ і забезпечення сталого розвитку виступає оподаткування. Як справедливо вважає А.Я.Новак: «Надмірність податкового навантаження яскраво підтверджена таким критерієм як рівень тінізації економіки, який в Україні за різними оцінками складає 45-55%. При такій величезній частці тіньового економічного обороту неможливо говорити про якісний і суттєвий кількісний розвиток вітчизняної економіки, та, особливо, про підвищення рівня життя населення – тіньова економіка є несоціалізованою економікою, вона не бере участі в загальних ні в цільових соціальних виплатах і програмах» [5, с.219].

За розрахунками фахівців Інституту аграрної економіки, у 3 рази збільшена ставка спеціального режиму прямого оподаткування для сільськогосподарських підприємств. У результаті, аграрії, які платили у 2014 році у середньому 6 грн/га, у 2015 році заплатять вже 115 грн/га. Це дозволить отримати до бюджету більше 2,3 млрд. грн. податкових зборів [6].

Також слід зазначити, що для формування сталого розвитку аграрного сектору не аби який вплив має його інформаційно-консультаційне забезпечення та дорадництво. Дорадчою діяльністю можуть займатися вищі навчальні аграрні заклади чи науково-дослідні установи, або інші юридичні особи, які в своєму складі мають не менше трьох офіційно зареєстрованих дорадників і внесені до Реєстру дорадчих служб України.

Кропивко М.Ф. наголошує на вагомому внеску дорадчих служб в розвиток аграрного сектору та його реформування. Так, дорадчі служби відіграли значну роль у забезпеченні процесів приватизації і роздержавлення землі і майна, становленні фермерства, реформуванні колишніх колгоспів і радгоспів у ринкові організаційні утворення. Проте нині в Україні сільськогосподарське дорадництво, як система консультування виробників сільськогосподарської продукції, не набуло належного розвитку. Мережа сільськогосподарських дорадчих служб ще тільки формується – нині дорадчими послугами охоплено менше 5 % сільгосптоваровиробників.

Основними причинами, що стримують розвиток сільськогосподарського дорадництва в Україні, ми узагальнили в табл. 2.

Основні проблеми та причини гальмування розвитку дорадництва в Україні

Проблема	Причина	Характер проблеми
1. Гальмування розвитку інституційної бази дорадництва	Відсутність Національного центру сільськогосподарського дорадництва та обласних (регіональних) сільськогосподарських дорадчих служб з їх районними відділами	Не виконання норм чинного законодавства. (Розпорядження КМУ «Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції формування державної системи сільськогосподарського дорадництва на період до 2015 р.»)
2. Зменшення обсягів фінансування сільськогосподарської дорадчої діяльності з державного бюджету, а також неповне використання державних коштів безпосередньо дорадчими службами	З 2013 р. кошти на державну підтримку сільськогосподарської дорадчої служби не виділялися	Відсутня чітка Програма державного фінансування дорадчих служб України.
3. Складність процедури отримання бюджетних коштів дорадчими службами	Недосконалість фінансового законодавства	Недосконалість фінансового законодавства
4. Низька платоспроможність фермерських господарств, малого підприємництва та сільського населення, що знижує їхню здатність замовляти сільськогосподарські дорадчі та консультаційні послуги	Відсутність чіткої програми підтримки розвитку малого підприємництва, у т.ч. і фермерських господарств	Відсутність чіткої програми підтримки розвитку малого підприємництва, у т.ч. і фермерських господарств
5. Низька вартість соціально спрямованих дорадчих послуг	Застарілі показники вартості соціально спрямованих дорадчих	З 2007 р. вартість послуг не переглядалася

Джерело: узагальнено автором на основі [7]

З проведених досліджень можна констатувати, що на державному рівні значення та вплив дорадництва на сталий розвиток аграрного сектора України недооцінені.

Водночас, варто врахувати, що витрачені державою кошти на підтримку дорадницьких служб можуть компенсуватися значним підвищенням ефективності сільського господарства – дослідження засвідчують, що віддача від вкладень у розбудову дорадчих служб найвища в порівнянні з іншими напрямками державної підтримки сільського господарства і складає 15-40% [7].

Також ми впевнені в тому, що нерозвиненість системи дорадництва значно знижує конкурентоспроможність малого та

середнього бізнесу в сільській місцевості, а також гальмує створення нових підприємницьких структур.

Слід також наголосити на тому, що становлення системи сільськогосподарського дорадництва в Україні є невід’ємною складовою євроінтеграційного процесу. Так, ст. 404 Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом передбачається, що співробітництво між сторонами у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій включатиме в тому числі і забезпечення діяльності системи дорадництва для сільськогосподарських виробників.

Доцільним будуть проведені дослідження в напрямку порівняння вибраного напрямку сталого розвитку аграрного сектору Україною з найближчим стратегічним партнером – Польщею.

Порівнюючи наявні передумови для розвитку сільського господарства та аналізуючи його нинішній стан у Польщі та в Україні, першочергову увагу слід акцентувати на забезпеченості людськими та земельними ресурсами. Так, на тлі країн-членів ЄС, які співмірні з Польщею та Україною за розмірами і потенціалом сільськогосподарського виробництва, звертає на себе увагу відносна перенаселеність сільських територій обох держав, яка супроводжується доволі високою часткою зайнятих в аграрному секторі економіки (табл. 3).

Таблиця 3

Чисельність сільських мешканців і зайнятих у сільському господарстві України та Польщі на тлі окремих країн-членів ЄС

Країни	Чисельність сільських мешканців				Кількість зайнятих у сільському господарстві			
	2005 р.		2017 р.		2005 р.		2017 р.	
	<i>Тис. осіб</i>	%	<i>Тис. осіб</i>	%	<i>Тис. осіб</i>	%	<i>Тис. осіб</i>	%
Польща	14 726	38,5	14 984	39,2	3 367	8,8	2 801	7,3
Україна	15 182	32,2	14 084	30,9	2 847	6	2 289	5
Франція	11 333	18,4	8 714	13,6	725	1,2	523	0,8
Німеччина	22 338	26,6	21 485	25,9	834	1	610	0,7
Іспанія	10 109	23,3	10 493	22,4	1 204	2,8	933	2

Джерело: узагальнено автором на основі [8]

Наприклад, у 2017 р. чисельність сільських мешканців і кількість зайнятих в аграрному секторі України та Польщі були приблизно рівними: 14-15 млн осіб та 2,2-2,8 млн осіб відповідно. Це становило 31% сільських мешканців для України та 39% для Польщі, а також відповідало рівню 5% зайнятого населення в аграрному секторі України та 7,3% – в аграрному секторі Польщі. Для порівняння,

аналогічні показники для Іспанії становили – 22,4% сільських мешканців і 2% зайнятих у сільському господарстві; Німеччини – 25,9% сільських мешканців і 0,7% зайнятих у сільському господарстві; Франції – 13,6% сільських мешканців і 0,8% зайнятих у сільському господарстві.

Відносна перенаселеність сільських територій Польщі та України, а також надто висока частка зайнятих в аграрному секторі економіки кожної з країн підтверджується порівнянням з іншими провідними сільськогосподарськими державами світу. Так, лише Індія та Китай перевершують відповідні українські та польські показники (в Індії чисельність сільських мешканців становить 70%, а частка зайнятих в сільському господарстві – 20%; у Китаї відповідні показники сягають 50% і 40%). У Канаді, Мексиці, США та Білорусі чисельність сільських мешканців коливається у межах від 20% до 25%, при питомій вазі зайнятих у сільському господарстві від 1% (Канада, США) – до 7% (Мексика). Частка зайнятих в аграрному секторі Білорусі відповідає українській і становить 5%. Аналогічні показники, наприклад, для Бразилії становлять 15% (сільські мешканці) і 6% (частка зайнятих у сільському господарстві), а для Австралії – 10% і 2% відповідно.

Це дає підстави для висновку про те, що процеси ринкового реформування аграрного сектору та сільської економіки загалом, як в Україні, так і в Польщі, до цього часу не завершені. Відтак, протягом найближчого часу в сільському господарстві обох держав слід очікувати продовження трансформаційних процесів, у тому числі в контексті реалізації угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, яка відобразатиметься як на аграрному секторі України, так і Польщі. Насамперед, це стосується перерозподілу експортних ніш обох держав на міжнародних ринках, передусім ринку ЄС, а також інших важливих імпортерів сільськогосподарської продукції, зокрема Китаю та Росії.

При цьому особливо важливу роль відіграватиме рівень забезпеченості кожної з держав земельними ресурсами та ефективність їх використання у сільському господарстві, а відтак і продуктивність праці в аграрному секторі економіки загалом та його конкурентоспроможність на світовому ринку.

Порівнюючи якість земель сільськогосподарського призначення та їх площу в Польщі та Україні на тлі інших європейських держав, наближених до них за розмірами території, варто відзначити низку суттєвих переваг України. Передусім це стосується загальної площі сільськогосподарських угідь, яка є майже утричі більшою, ніж у Польщі (у, 2,5 рази більшою, ніж в Німеччині, в півтора рази – ніж у Франції та Іспанії). Вказана перевага є ще відчутнішою за площею

ріллі, яка в Україні більш ніж утричі перевершує аналогічний польський показник, а також у 2,75 рази – німецький, у 2,5 рази – іспанський і майже у два рази – французький. Як наслідок в Україні на одного мешканця припадає удвічі більше ріллі, ніж у Польщі, Франції та Іспанії, а також у сім разів більше ніж в Німеччині (табл. 4).

Таблиця 4

Площа сільськогосподарських угідь та ріллі в Україні та Польщі на тлі окремих країн-членів ЄС

Країни	С.-г. угіддя, млн га	Рілля, млн га	Рілля на одного мешканця, га	Розораність території, %
Польща	14,5	10,9	0,3	35,7
Україна	41,3	32,5	0,7	56,1
Франція	28,8	18,3	0,3	33,4
Німеччина	16,7	11,8	0,1	34
Іспанія	27	12,4	0,3	24,9

Джерело: узагальнено автором на основі [8]

Разом із цим, слід відмітити, що у стратегічній перспективі такий високий рівень розораності території може становити певну небезпеку для сільського господарства України, оскільки, на думку фахівців, екологічна норма розораності становить 40% [9].

Зокрема, українські науковці відзначають, що найвища розораність земель у світі є небезпечною для України, оскільки надмірно інтенсивне використання сільськогосподарських угідь, 80% з яких є розораними, зумовлює зменшення родючості ґрунтів у зв'язку з їх переущільненням, втратою грудкувато-зернистої структури, руйнуванням водопроникності та аераційної здатності, з іншими негативними екологічними наслідками. Адже з українського ґрунту щорічно виноситься 11 млн т гумусу, 0,5 млн т азоту, 0,4 млн т фосфору й 0,7 млн т калію [9].

Водночас, належне відновлення та реновація ґрунтів на основі внесення необхідних азотних, фосфатних і калійних добрив в Україні не відбувається, оскільки рівень внесення мінеральних добрив не відповідає вимогам сучасних агротехнологій (табл. 5).

Це посилює тенденцію до виснаження та погіршення якості українських ґрунтів, через високий рівень їх розораності. Як наслідок, фахівці наводять такі дані: в Україні зіпсовано 60 % чорноземів, щорічно втрачається 100 тисяч гектарів родючих ґрунтів, майже 50 % урожаю сільськогосподарських культур вирощується на ґрунтах, оброблених хімічними добривами та отрутохімікатами. В результаті цього у ґрунті накопичено понад 12 тисяч тонн непридатних і

заборонених для використання пестицидів. Великої шкоди ґрунтам України завдає необґрунтована меліорація, унаслідок якої майже 50 тис. га орних земель підтоплені. 3,7 млн га землі знаходиться в Чорнобильській зоні. Якщо узагальнити всі зміни, то 22 % території України можна характеризувати як сильно і дуже сильно уражені та непридатні для повного використання [8].

Таблиця 5

Внесення добрив у ґрунт
Кг на 1 га сільгоспугідь, 2012-2017 рр.

Країни	Всього	Азотні	Фосфорні	Калійні
Польща	133	80,7	25,6	26,7
Україна	72	50	10	12
Франція	86,9	66,4	8,8	11,7
Німеччина	141,3	98,9	17,1	25,3
Іспанія	57,2	31,3	14	11,9

Джерело: узагальнено автором на основі [8]

Значною мірою така ситуація спричинена домінуванням в аграрному секторі України агрохолдингів, які характеризуються низкою специфічних рис власної економічної поведінки, що робить їх фактичними антагоністами фермерських господарств, на які спирається сільськогосподарське виробництво країн-членів ЄС, у тому числі й Польщі. Натомість агрохолдинги. Крім України, домінують у таких державах як Росія та Казахстан.

Українські агрохолдинги обробляють (а фактично – розпоряджаються) як мінімум половиною всіх земель сільськогосподарського призначення у державі, причому в їх володінні знаходяться найбільш родючі ґрунти Центральної, Південної та Південно-Східної України. Кожен із них акумулює земельний банк від 50 до 500 тис га, концентруючись на виробництві обмеженого кола сільськогосподарських культур, орієнтованих переважно на експорт. Як правило це зернові або технічні культури, що експортуються в якості сировини для виробництва продовольчих товарів, у зв'язку із чим, на думку українських експертів, держава несе значні збитки, оскільки недоотримує потенційних переваг від переробки зернових і технічних культур в Україні (чи використанням їх у тваринництві) з подальшим експортом готової продукції на закордонні ринки. Наприклад, за різними оцінками, на кожні 100 тис тонн сировинного експорту Україною втрачається приблизно 25 млн грн потенційних доходів від переробки цієї продукції всередині держави, а деякі європейські імпортери української кукурудзи, закупаючи її по 120-

160 дол. США за тонну, отримують до 600 дол. США доданої вартості на кожній тонні.

Таким чином, домінування агрохолдингів суттєво знижує ефективність використання природно-ресурсного потенціалу сільського господарства України, одночасно консервуючи диспропорції в структурі сільськогосподарського виробництва. Крім того, всі українські агрохолдинги входять до складу так званих «кланово-олігархічних груп», кожна з яких широко представлена у владних структурах, зокрема у парламенті та уряді. Як наслідок вони успішно використовують своє монопольне становище на внутрішньому ринку для недопущення розвитку конкуренції з боку дрібних сільгоспвиробників, насамперед фермерських господарств, унеможливаючи швидкий інноваційний розвиток українського сільського господарства, навіть в умовах дії Угоди про Асоціації з ЄС. Саме цим пояснюється відсутність скільки-небудь серйозних зрушень у структурі сільсько-господарського виробництва України та динаміці експорту аграрної продукції на ринок ЄС після підписання Угоди про Асоціацію та спрощення доступу українських товарів на європейський ринок. Адже невеликі товаровиробники в Україні так і не отримали змоги ефективно конкурувати з агрохолдингами за експортні ніші, а ті, у свою чергу, жодним чином не змінили власної мотивації щодо якості продукції та способу власної економічної поведінки. В результаті, українські сільськогосподарські товари, навіть попри зменшення чи відміну мит, не відповідають європейським стандартам якості, а український аграрний менеджмент не володіє достатніми навичками роботи на ринку ЄС щодо просування товарів та розширення ринків збуту.

Більше того, під впливом агрохолдингів та кланово-олігархічних груп нормативно-правове регулювання аграрного ринку в Україні змінюються украй повільно, а подекуди має деструктивний характер. Наприклад, нормативи відведення земельних ділянок для потреб промисловості, транспорту, енергетики в 2,5-2,7 рази перевищують нормативи, прийняті в країнах Західної Європи. Значні території зайняті відходами виробництва, відвальними породами. Широке застосування відкритого способу добування корисних копалин спричинює до знищення ґрунтового покриву на значних площах. Обмеженість і вичерпність територіальних земельних ресурсів, поступове зменшення площі продуктивних земель загострює в окремих регіонах України проблему землезабезпечення. Так, за останні 30-40 років площа ріллі, що припадає на одного мешканця України, скоротилася в середньому на 30 %. У Закарпатській,

Київській та Львівській областях на одного мешканця припадає 0,16; 0,36 і 0,33 га ріллі відповідно, що за нормативами Міжнародної комісії з продовольства ФАО при ООН оцінюється як недостатньо, а в областях Донецько-Придніпровського регіону – на рівні нижньої межі [10].

Це дає підстави для висновку про відсутність необхідних передумов для швидкої зміни ситуації в сільському господарстві України та значного збільшення її частки в експорті сільськогосподарських товарів на ринок ЄС у короткотерміновій перспективі. Тобто, можна прогнозувати, що попри неминучі економічні трансформації еволюційного характеру, в найближчі роки структура та обсяги українського експорту сільськогосподарської продукції в ЄС залишаться на нинішньому рівні, що означатиме збереження існуючого «статус-кво» в агроекспортному потенціалі Польщі та України.

Цей потенціал визначається продукуванням Україною значного обсягу зернових та зернобобових культур, картоплі, а також овочів і баштанних культур. Водночас, сільськогосподарський потенціал Польщі формується передусім за рахунок виробництва значних обсягів картоплі, а також овочів і баштанних (на рівні Франції та Німеччини). При цьому доцільно акцентувати увагу на тому, що урожайність зернових і зернобобових в Україні та Польщі є удвічі нижчою ніж у Франції та Німеччині.

Підсумовуючи все вищевикладене, доцільно констатувати, що підписання Україною Угоди про Асоціацію з ЄС у короткотерміновій перспективі не матиме скільки-небудь серйозного впливу на реалізацію експортного потенціалу аграрного сектору Польщі. Натомість у середньо- та довгостроковому періоді, з одного боку, може посилитися конкуренція між обома державами за перерозподіл сфер впливу на аграрних ринках третіх країн (передусім за межами ЄС), насамперед у зв'язку з необхідністю шукати альтернативні ринки збуту сільськогосподарської продукції через запровадження Росією низки обмежувальних заходів. З іншого боку, вже сьогодні відкриваються широкі можливості для поглиблення українсько-польської кооперації в аграрному секторі на основі об'єднання ресурсів та зусиль з метою реалізації спільних проектів з виробництва конкурентоспроможних на світовому ринку продовольчих товарів.

З 2014 року розпочинається особливий етап розвитку вітчизняного аграрного сектора, пов'язаний із підписанням Україною Угоди про асоціацію з ЄС та відповідними змінами у напрямі гармонізації аграрного господарювання з європейськими засадами. Це накладає

специфічні зобов'язання щодо дотримання вимог сталості у аграрному розвитку.

На даному етапі розвитку аграрного сектора суттєво збільшився експорт сільськогосподарської продукції – до 12 млрд. дол. США в рік. Це пояснюється тим, що світова продовольча криза, зростання світових цін, девальвація гривні підвищили конкурентоспроможність українських товарів на світовому ринку. Імпорт став вдвічі менше експорту: в середньому за 2008-2011 рр. – 5,9 млрд. дол. США. Визначальним було позитивне сальдо експорту-імпорту сільськогосподарської продукції: у 2008-2011 рр. – 5 млрд. дол. США у середньому в рік; при цьому спостерігалися високі темпи щорічного приросту. Після вступу України в СОТ частка сільськогосподарських товарів у загальному експорті товарів збільшилась до 20%, при цьому до вступу вона становила 12% [11].

Продовжує зростати кількість масштабних корпоративних структур. У зв'язку з фінансовою кризою деякі корпорації зменшили кількість своїх земель, що призвело до появи нових структур, які скуповували землі у занепадаючих корпорацій. Так з'явилися аграрні компанії, земельний фонд яких подекуди перевищував 500 тисяч гектарів.

У 2010 р. налічувалося близько 60 агрохолдингів, площа землі кожного з яких перевищувала 10 тисяч гектарів, а у 2011 році їх кількість становила вже 75 з сукупною площею землі 5-6 мільйонів гектарів. Щодо територіального розміщення, то значний відсоток земель, контрольованих холдингами, перебуває в Івано-Франківській, Тернопільській, Хмельницькій та Чернівецькій областях. Найбільші агрохолдинги контролювали найпридатніші для сільськогосподарського виробництва землі у Полтавській, Вінницькій, Хмельницькій, Сумській і Чернігівській областях, менші компанії – у Черкаській, Харківській, Тернопільській, Донецькій і Житомирській [12].

Надалі кількість агрохолдингів продовжує зростати, що становить певну проблему для розвитку аграрного сектора України. Вони отримують надприбутки, використовуючи обмежені ресурси і часто не піклуючись про екологію. Так, за даними 100 найбільших аграрних компаній у 2009 році у сукупності вони отримали близько 6 млрд. грн. чистого прибутку, у 2010 р. – понад 11 млрд. грн., у 2011 р. – більше 14 млрд. грн., а у 2012 році – майже 16 млрд. грн. чистого прибутку [12].

Також агрохолдинги мають більший доступ не лише до закордонних інвестицій, але й до відносно дешевих позик

міжнародних фінансових установ. Так, в останні роки Міжнародна фінансова корпорація вклала кошти у проекти українських агрохолдингів на суму близько 281 млн. дол. [13], а Європейський банк реконструкції та розвитку за 2009-2014 роки профінансував проекти аграрних корпорацій на суму близьку до 660 млн. дол. [14]. Також агрохолдинги отримують фінансову підтримку від експортно-кредитних агентств. Наприклад, німецьке експортно-кредитне агентство в 2000-2012 рр. застрахувало експорт для України на суму 36,67 млн. євро, датське експортно-кредитне агентство за 2003-2011 роки – на суму 154 млн. євро, австрійське експортно-кредитне агентство у 2009-2012 роках – 1,31 млн. євро [10].

Не менш важливими негативними сторонами діяльності агрохолдингів є занепад невеликих сільськогосподарських підприємств і господарств населення, які часто не витримують конкуренції, скорочення зайнятості в аграрному секторі завдяки використанню сучасних систем і технологій в агрохолдингах та інші проблеми, зокрема – незначний акцент на заходах поліпшення екологічної ситуації в країні.

На сьогодні для успішного розвитку аграрного сектору в першу чергу необхідно сформувати дієві механізми співпраці держави та бізнесу.

Основними формами взаємодії держави та бізнесу, які у тій чи іншій мірі розвинуті на сьогодні в аграрній сфері України, є:

- державно-приватне партнерство;
- співпраця з розвитку аграрних кластерів і технопарків;
- взаємодія державних та місцевих органів влади із громадськими організаціями;
- партнерство на місцевому рівні щодо підтримки ініціатив сільських громад у розбудові соціальної інфраструктури сільських територій [10, с. 4].

Так, звертаючи увагу на вже прийняті програми розвитку багатьох областей України на період до 2015 року, які базувалися на розвитку кластерних структур в аграрному секторі, можна з упевненістю значити про неможливість їх повного або навіть часткового виконання.

До таких програм розвитку слід віднести Стратегію розвитку Сумської області «Нова Сумщина - 2015» (2010 р.), Стратегію підвищення економічної конкурентоспроможності Дніпропетровської області: кластери будівництва та сільського господарства (2011 р.), Регіональну стратегію розвитку Закарпатської області до 2015 р., у якій до формування стратегічних цілей розвитку регіону включено інтеграцію роботи органів виконавчої влади, місцевого

самоврядування та ділових кіл для створення та функціонування кластерних систем за галузевими та функціональними пріоритетами соціально-економічного розвитку області (в машино- та приладобудуванні, деревообробній промисловості, туристично-рекреаційному та аграрному секторах, паливно-енергетичному комплексі та екопромисловій діяльності).

Але, здійснюючи моніторинг діяльності регіонів України, ми не спостерігаємо вище задекларованих кластерних структур у зазначених регіонах, лише поодинокі спроби їх створення, які в своїй більшості носять суто декларативний характер. Тобто, за період прийняття до виконання таких регіональних програм, а це в середньому 5 років, практично нічого зроблено не було. І така ситуація спостерігається в багатьох регіонах України.

Слід також зазначити, що на сьогодні на рівні Департаменту агропромислового розвитку Сумської обласної державної адміністрації через Обласну програму розвитку АПК та сільських територій до 2020 року розроблені та затверджені напрямки стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва, тобто взятий зовсім інший вектор розвитку – підтримка малого товаровиробника, активізація всебічного зростання та створення сімейних ферм, та на їх основі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. В зазначеній програмі розвитку виокремлені напрямки підтримки розвитку підприємництва на сільських територіях. До таких напрямків відноситься забезпечення якісної підготовки аграрного менеджера для сучасного сільськогосподарського підприємства, стимулювання окремих напрямків виробництва сільськогосподарської продукції: ягід та овочевої продукції, м'яса свиней, м'яса овець, виробництва молока, забезпечення виробництва продукції високої якості через її сертифікацію, а також через розвиток мережі селекційних центрів, також передбачене створення об'єктів, націлених на забезпечення зберігання готової продукції [18].

Вище зазначена Програма розвитку, на наш погляд, є більш життєздатною, але знову ж таки виникає питання про необхідність використання основних положень теорії «path dependence» або теорії «залежності від попереднього розвитку», тобто здійснення аналізу раніше припущених помилок, які мали значний вплив на сьогоднішній стан аграрної економіки в регіоні, а також їх дослідженню, прогнозуванню та напрацюванню дієвих механізмів на їх подолання.

Так, механізми державно-приватного партнерства мають на меті узгодження та врахування взаємних інтересів держави та бізнесу при співробітництві між органами державної та місцевої влади та

приватними підприємницькими структурами при здійсненні спільних підприємницьких чи соціально-економічних проектів, цільових галузевих програм тощо. Держава, під-час такої співпраці, активізує та координує процеси інвестиційної діяльності, здійснює ефективне та вигідне управління власним майном, відновлює інфраструктурні об'єкти, стимулює підприємницьку діяльність. Приватний бізнес при такому партнерстві отримує доступ до наявних державних ресурсів, використання яких раніше було неможливим, через спрощення дозвільних процедур, отримання пільгових кредитів під гарантії держави і ін.

Відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» [14] сферами застосування державно-приватного партнерства, які стосуються аграрного сектору, можуть бути реалізація проектів щодо забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем, а також з будівництва та/або експлуатації морських і річкових портів та їх інфраструктури.

Перспективи реалізації проектів державно-приватного партнерства існують також у сфері будівництва та управління мережами холодильних та складських приміщень для збереження сільськогосподарської продукції; будівництва, обслуговування та управління ринками фруктів, овочів, а також інших «місцевих» видів сільськогосподарської продукції; переробки/рециклінгу сільськогосподарських відходів/біопалива. Їхня реалізація сприятиме зменшенню втрат сільгосппродукції при зберіганні, розвитку інфраструктури реалізації продуктів харчування, а також розширенню сфер прикладання підприємницької діяльності в аграрному секторі [14].

Але навіть при достатньо високій зацікавленості приватного бізнесу у підприємницьких проектах через механізми державно-приватного партнерства, масової активізації такої співпраці не відбувається, через низку причин, які можна виявити через призму теорії «path dependence», тобто, через виявлення наявних інституційних пасток, які були сформовані в минулому і кардинально впливають на майбутнє (рис. 3.1).

Однією з перспективних форм взаємодії держави та бізнесу в аграрній сфері є співпраця з розвитку аграрних кластерів, за якої для підприємців на основі спеціалізації та концентрації виробництва, залучення інноваційних розробок науково-дослідних установ, формування замкнених циклів виробництва забезпечується підвищення конкурентоспроможності і прибутковості продукції, а на державному рівні за рахунок облаштування сільських територій із

сучасною агросервісною, агропромисловою, житловою та культурними зонами (у вигляді агромістечок) досягається стабільний соціально-економічний розвиток регіону [10].

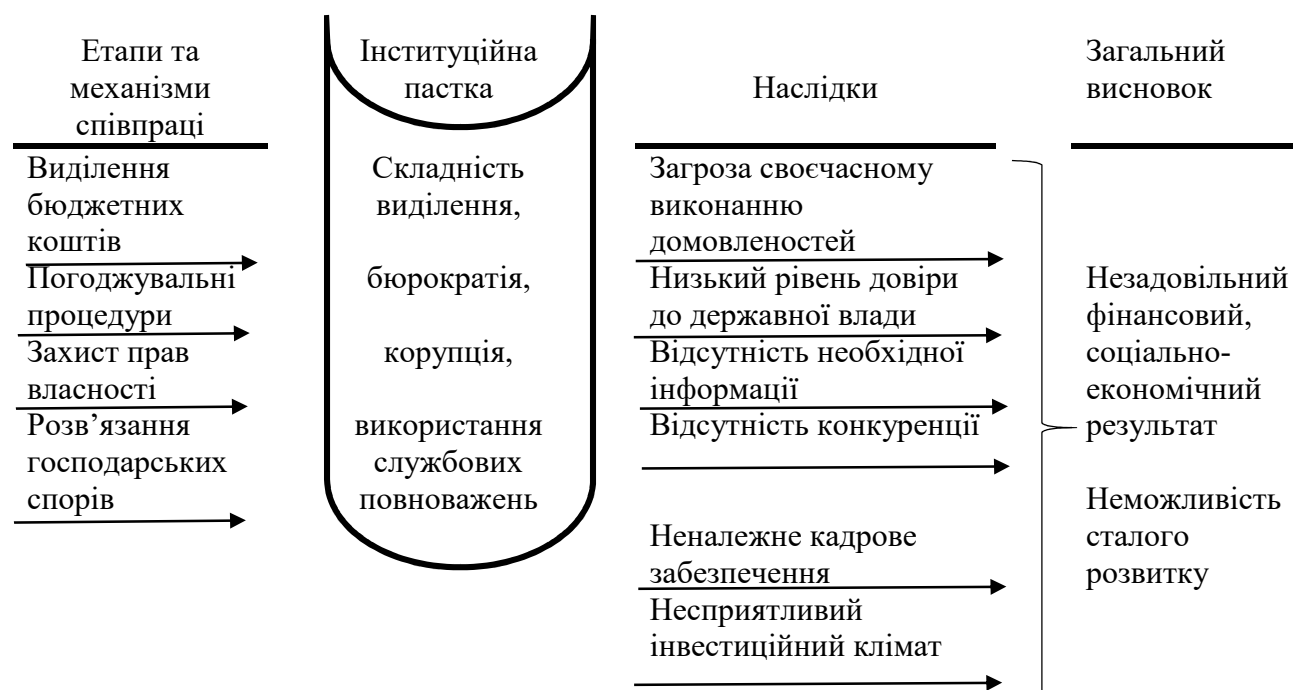


Рис. 1. Вплив інституційних пасток при розробці проектів державно-приватного партнерства та прогнозування їх наслідків.

Джерело: дослідження автора

Але, сучасний стан аграрної галузі, який характеризується досить слабкими інтеграційними зв'язками між виробниками сільськогосподарської продукції, переробними підприємствами, науковими установами, як провайдерами інновацій, відчутно уповільнює розвиток аграрних кластерних структур в Україні. І тому на сьогодні є лише одиниці працюючих кластерних структур, які створені і функціонують на особистих началах ініціативних товаровиробників на основі світової практики кластерного розвитку.

Іншим напрямком державно-приватного є створення технопарків, як форм розвитку інноваційного бізнесу.

Переваги агротехнопарків полягають у тому, що вони дозволяють здійснювати апробацію й адаптацію наукових розробок відповідно до зональних умов та вимог сільськогосподарського виробництва, оскільки до їхньої діяльності можуть бути залучені регіональні науково-дослідні інститути, місцеві агроуніверситети, консультативні, науково-виробничі структури, а також редакції відповідних галузевих журналів, фермерські навчальні пункти тощо [13].

Особливий вплив технопарки мали б на галузь рослинництва.

Так, на сьогодні для вітчизняних сільськогосподарських виробників є вкрай важливим постійне оновлення сортового складу сільськогосподарських культур, розвиток мережі селекційних центрів, де можна здійснювати апробацію нових видів та сортів, для досягнення у власному виробництві стабільно високих врожаїв, та мати змогу конкурувати на зовнішніх ринках.

Пріоритетними видами діяльності технопарків можуть бути:

- представництво, апробація та адаптація до вимог замовника систем і технологій захисту, відновлення і підвищення родючості ґрунтів, систем точного землеробства та мінімальної обробки ґрунту, що націлені на збереження навколишнього природного середовища;

- представництво, апробація та адаптація високопродуктивних технологічних комплексів, техніки та обладнання для різних замовників для різних галузей сільського господарства, переробної та харчової промисловості;

- представництво, апробація та адаптація технологій та обладнання для селекційної діяльності в різних галузях агропромислового виробництва;

- представництво, апробація та адаптація технологій переробки та утилізації відходів, альтернативні джерела енергії та енергетична сировина;

- інші високо-технологічні напрямки діяльності.

Але, на жаль, технопарки також не набули широкого поширення в аграрній сфері. В основному це пов'язано із низькою фінансовою спроможністю більшості сільгоспвиробників – потенційних замовників продукції технопарків. Однак, якщо говорити про наявні в Україні агрохолдинги, слід зазначити, що вони використовують найсучаснішу техніку та обладнання, та передові системи технологій, і в майбутньому самі можуть бути провайдерами таких інноваційних послуг, які повинні надавати технопарки. Відсутність спеціального Закону України, який би регламентував здійснення венчурної діяльності в інноваційній сфері також негативно впливає на розвиток та поширення інноваційної діяльності через технопарки. Так, проект Закону України «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері» (реєстр. № 1082), поданий на розгляд до Верховної Ради України 19.11.2007 р., у 2011 р. був знятий з розгляду [16].

У цілому ж можна окреслити такі проблеми розвитку аграрного сектора економіки України на сучасному етапі [17, с. 36-37]:

1) недосконале державне регулювання розвитку аграрного сектора; водночас останнім часом у країні йдеться про певну дерегуляцію;

2) неналежні відносини між ланками аграрного сектора, а також недостатньо розвинена інфраструктура аграрного ринку, наприклад, недосконала система логістики зберігання продукції, що призводить до її псування та втрат;

3) збільшення агроекологічних дисбалансів;

4) неефективне використання сільськогосподарських угідь, їхній занепад, забруднення, зниження якості ґрунтів, відсутність у вітчизняних сільськогосподарських виробників мотивації до дотримання агроекологічних вимог на фоні значного рівня розораності земель та ін.;

5) витіснення агрохолдингами дрібних сільськогосподарських підприємств і господарств населення, що опосередковано сприяє зростанню екологічного навантаження та соціальної напруженості;

6) дрібні виробники не мають доступу до недорогих позик, інвестицій, сучасних технологій, досягнень науково-технічного прогресу, виходу на міжнародний ринок збуту сільськогосподарської продукції;

7) недостатній контроль за якістю та безпечністю продукції аграрного сектора, як наслідок – незавершеність процесів адаптації до європейських вимог і нестабільність конкурентних позицій вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках;

8) низький рівень оплати праці працівників сільськогосподарства порівняно із заробітною платою в середньому по економіці України.

9) занепад села і сільських територій;

10) низький рівень соціального забезпечення працівників і мешканців сільської місцевості, умов праці та проживання.

Зменшення і подолання зазначених проблем сприятиме не лише подальшому прогресивному, але і сталому розвитку аграрного сектора економіки України та збалансуванню таких складових сталого розвитку, як економічна, екологічна, соціальна, інституційна. Інституційна детермінанта має досить вагомий вплив на сталість вітчизняного аграрного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Хвесик М.А. Сучасна парадигма сталого розвитку в умовах глобалізації / Хвесик М.А., Шубалий О.М. // Зб. наук. праць «Економіка природокористування і охорони довкілля». – 2011 – № 3. – С.61 – 69.
2. Хвесик М.А., Хвесик Ю.М. Сталий розвиток територій як основа стратегії розвитку аграрного сектору / М.А. Хвесик, Ю.М. Хвесик // Економіка АПК. – 2013. - №1. – С. 66-76
3. Державна служба статистики України. Наукова та інноваційна діяльність України (2017 р.). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Про зняття з розгляду деяких законопроектів та проектів інших актів : Постанова ВРУ від 07.07.2011 р. № 3607-VI – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/card/3607-17>
5. Новак А.Я. Як підняти українську економіку: монографія / А.Я. Новак. – К: ТОВ «Інпрес» 2015 – 432 с.
6. Самаєва Ю. Выжить любой ценой / Ю. Самаєва // Зеркало недели.– 16 января 2015 г.
7. Собкевич О. В. Стратегічні напрями інституційного забезпечення розвитку аграрного сектору в Україні / Собкевич О. В., Русан В. М. та ін. – К.:НІСД, – 2014. – 45 с.
347. Пояснювальна записка до проекту Закону України від 04.02.2003 р. «Про аграрну дорадчу службу» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=14151
8. Rocznik statystyczny rolnictwa, 2014. – Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, 2015.
9. Екологічна оцінка стану землекористування в Україні і сучасні підходи до використання земельних угідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sg.dt-kt.net/books/book-5/chapter-446/>
10. Борщевський В. В. Загрози та перспективи співпраці України та Польщі в аграрному секторі в умовах дії угоди про зону вільної торгівлі : експертна оцінка / В. В. Борщевський ; ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долишнього НАН України». - Львів, 2015. - 16 с.
11. Кобута І.В. Оцінка впливу членства у СОТ на аграрний сектор України (Круглий стіл «Чотири роки членства України в Світовій організації торгівлі: попередня оцінка економічних наслідків») / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/News/2012/28.11.2012_presentations/Kyiv_WTO_26_November_Kobuta.pdf
12. Время гигантов. Инвестгазета назвала ТОП-100 крупнейших агрокомпаний // Инвестгазета. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.investgazeta.net/kompanii-i-rynki/vremja-gigantov.-investgazetanazvala-top-100-krupnejshih-agrokompanij-164239/>
13. Lahtinen, Hämäläinen 2016. Path dependence and biases in the even swaps decision analysis method European Journal of Operational Research, 249(3): 890-898

14. Hämmäläinen, Lahtinen 2016. Path Dependence in Operational Research - How the Modeling Process Can Influence the Results Operations Research Perspectives, 3:14-20.
15. Закон України «Про державно-приватне партнерство». Відомості Верховної Ради України (ВВР) . – 2010. – № 40. – ст.524. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
16. Про зняття з розгляду деяких законопроектів та проектів інших актів : Постанова ВРУ від 07.07.2011 р. № 3607-VI – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/card/3607-17>
17. Лопатинський Ю.М. Детермінанти сталого розвитку аграрних підприємств : [монографія] / Ю.М. Лопатинський, С.І. Тодорюк. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2015. – 220 с.
18. Програма розвитку агропромислового комплексу та сільських територій Сумської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.apk.sm.gov.ua/images/docs/programma_apk_2020.pdf

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Сучасний етап світогосподарського розвитку характеризується розширенням масштабів економічної діяльності, яке супроводжується стиранням національних бар'єрів і все більшою відкритістю світових ринків через розвиток міжнародного бізнесу. Як на світовому ринку, так і на вітчизняному, лідерство компаній забезпечується завдяки ефективному використанню людських ресурсів, які визначають унікальність бізнес-структур у ринковому середовищі і тим самим дозволяють підвищувати конкурентоспроможність компаній в сучасних умовах.

Особливої гостроти набуває ця проблема у аграрному секторі національної економіки, в якому організаційно-правові форми господарювання внаслідок постійних трансформацій все більше набувають форм великотоварних підприємств, та ці процеси характеризуються укрупненням, процесами злиття та поглинання. Якщо на етапі становлення аграрної економіки для збільшення обсягів виробництва необхідним було освоєння та введення в обіг нових площ, а достатність та доступність родючої землі виступала обмежувальним чинником, то уже в індустріальній економіці стримуючим фактором нарощування виробничих потужностей частіше за все виступав капітал. В інформаційній економіці, щоб зробити всі форми виробництва ефективнішими і тим самим створити більше матеріального багатства – лімітуючим ресурсом виступають знання. Саме якісна підготовка кадрів для забезпечення розвитку підприємств в аграрному секторі є важливою складовою успішної міжнародної інтеграції країни та заняття нею гідного місця в системі міжнародного поділу праці [1].

Ефективна діяльність підприємств має бути спрямована на активний розвиток персоналу, допомагати останньому постійно підвищувати свої знання та вдосконалювати навички, що в подальшому матиме позитивний вплив на результативність діяльності підприємства та забезпечить йому стійке функціонування на ринку. В процесі дослідження були вивчені та визначені основні напрямки вдосконалення організаційно-економічних та правових засад розвитку людського капіталу в системі управління персоналом аграрних підприємств, адже саме через сукупність всіх вищезгаданих засад

може реалізуватися розвиток персоналу підприємства та накопичення його людського капіталу (рис. 1).

Ми згрупували основні чинники, що забезпечують нарощування людського капіталу аграрних підприємств, за функціональними ознаками на три групи: організаційні, економічні та правові. Зазначимо, що усі складові виокремлених засад є регульованими, тобто такими, на які може впливати вищий менеджмент підприємства.

До організаційних чинників ми віднесли ті, впровадження в діяльність підприємства яких забезпечує високий рівень організації виробництва та використання ресурсів, в чому числі і людських. Як подано на рис. 1, до організаційних засад розвитку персоналу аграрних підприємств відносять організаційне регламентування, нормування та методичне інструктування праці. Воно є обов'язковою умовою для раціонального використання персоналу та має передувати у використанні усім іншим. В аграрних підприємствах воно здійснюється шляхом розробки таких нормативно-правових документів як положення про підрозділ (відділи, служби) та посадових інструкцій для виконавців.

Другим чинником виступає проведення атестації персоналу, яка, відповідно чинному законодавству України, має проводитися не рідше одного разу в три – п'ять років, а також може бути поточною, підсумковою та спеціальною; її проведення може бути зумовлене виробничою необхідністю, наприклад, оптимізацією чисельності персоналу; впровадженням нових технологій виробництва; підвищенням рівня механізації та автоматизації виробничих процесів тощо.

Робота з персоналом це постійно діючий процес, який повинен тривати, розвиватися, вдосконалюватися. Контроль, як форма роботи з персоналом підприємства, має як позитивний, так і негативний вплив на людей.

З позитивних аспектів варто виділити: зростання почуття відповідальності за свою працю, за результатами контролю можна оцінити діяльність працівника та відповідно корегувати систему його заохочень, премій, просування; здійснити контроль професійної придатності, рівня знань і таке інше

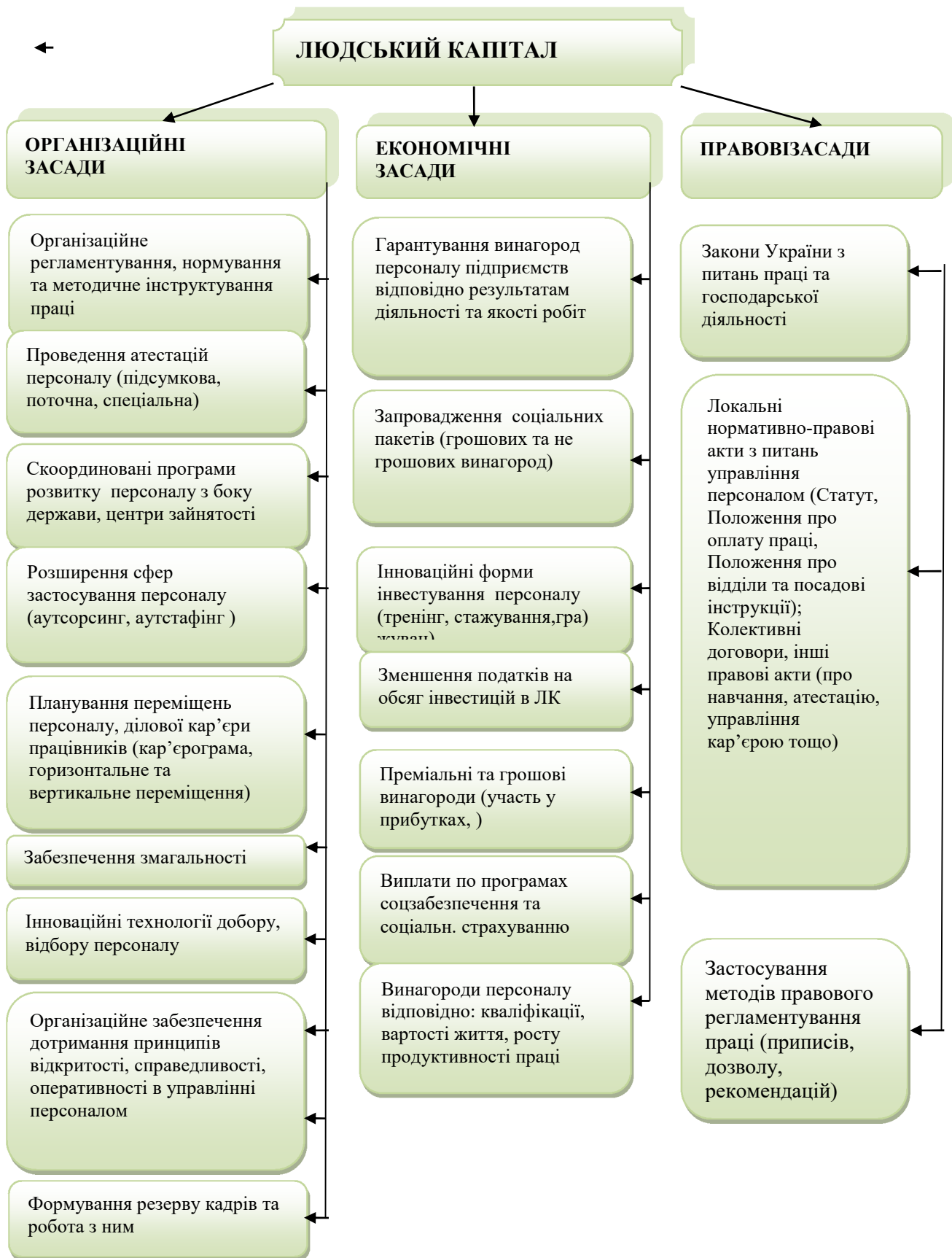


Рис. 1 Основні напрями вдосконалення організаційно-економічних та правових засад розвитку людського капіталу в системі управління персоналом аграрних підприємств.

Проведені дослідження показують, що не у всіх аграрних

підприємствах вищий менеджмент використовує атестацію для впорядкування використання персоналу. Причиною є або його необізнаність про цей важливий етап управління персоналом, або ж його пряме ігнорування. Переважаючим прикладом в застосуванні атестації для розвитку та оцінювання персоналу виступають великотоварні підприємства. На підприємствах та їх керівному складі лежить велика відповідальність за розвиток персоналу, за формування резерву кадрів та проведення роботи з ним, тому лише злагоджена діяльність усіх ланок керівництва, застосування сучасних методів у роботі з персоналом, його підтримці – забезпечить ефективний розвиток і самого підприємства в цілому.

Наступним чинником є запровадження скоординованих програм розвитку персоналу з боку держави, робота центрів зайнятості. Останні надають послуги з професійного навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації. Шляхом організації професійного навчання, центри зайнятості зменшують дисбаланс на ринку праці. Робота центрів постійно вдосконалюється, розширюється спектр послуг, ініціюються нові програми навчання відповідно підготовки та рівня компетенцій. Для аграрних підприємств центри зайнятості пропонують свої послуги у залученні спеціалістів до сезонних робіт.

Центри зайнятості за допомогою спеціалізованих тестів та індивідуальних консультацій допомагають з'ясувати професійні схильності та здібності людини, коло інтересів, життєві сили та орієнтири. Центри працюють не тільки з особами що втратили роботу, але і зі школярами, які ще тільки роблять свій вибір – вони можуть пройти поглиблене тестування з метою вибору майбутньої професії, навчального закладу для її отримання, з ними та їх батьками проводяться консультації та формуються рекомендації щодо побудови професійної кар'єри. Допомагають у всьому цьому створені Інтернет - платформи державної служби зайнятості: «Профорієнтація та розвиток кар'єри», «Моя професія: консультаційна мережа».

Наступним важливим чинником для нарощування людського капіталу є розширення застосування персоналу, запровадження інформаційних технологій в системі добору та відбору персоналу. Деякі українські підприємства роблять перші кроки у вивченні та застосуванні різних важелів кадрової політики, що має на меті забезпечити ефективну діяльність та подальший розвиток підприємства. Головним завданням цієї політики є розвиток персоналу організації, а персонал - це і є найважливіша складова ресурсного забезпечення діяльності підприємства. Наразі гостро відчувається бажання керівників найняти більш досвідчених та освічених

працівників. Великим попитом користуються спеціалісти з крос-галузевою спеціалізацією – спеціалісти, які мають набір навичок та знань на перехресті галузей. Але першочергове завдання організації з пошуку та залучення таких спеціалістів в кінцевому результаті не завжди може привести до позитивного наслідку – цьому є пояснення у браку знань, обізнаності з методами відбору персоналу. Саме застосування інноваційних технологій (наприклад: рекрутинг (Recruiting), хедхантинг (Headhunting), ексклюзивний пошук (Executivesearch) та ін) у доборі та відборі персоналу допоможе забезпечити якісний кадровий потенціал підприємства.

Розширення нових формвикористання персоналу (аутсорсинг, аутстафінг) все частіше застосовуються у сферах діяльності аграрних підприємств. Не кожне аграрне підприємство має кошти для утримання у штаті додаткових спеціалістів, тому вигідною буде передача деяких видів функціональних робіт стороннім виконавцям, наприклад, послуг бухгалтерського обліку, юридичного консультування, ІТ підтримки, послуг охоронних компаній. Хоча рівень інформаційних технологій в підприємствах аграрного сектору України ще не на належному рівні (більшість підприємств аграрного сектору знаходяться в сільській місцевості з недостатнім рівнем розвитку соціальної інфраструктури і відчутний брак спеціалістів ІТ саме там), працювати без їх застосування майже неможливо. ІС, власні сайти, бази даних підприємства можуть адмініструватися на відстані завдяки аутсорсингу. Сезонний аутстафінг, який давно та вдало застосовують країни Європейського Союзу, вдало підходить підприємствам, що займаються овочівництвом та вирощуванням фруктів.

До економічних чинників ми віднесли такі, при застосуванні на підприємствах яких воно може отримати більш якісні, висококваліфіковані трудові ресурси, персонал який зможе працювати застосовуючи всі свої вміння, весь потенціал, буде зацікавлений у своїй роботі і, як результат впливатиме на ефективну роботу підприємства, забезпечуючи йому прибуток та конкурентоздатність.

Як вказано на рис. 1, до економічних засад розвитку персоналу аграрних підприємств відносять гарантування винагород персоналу підприємств відповідно результатам діяльності, якості робіт, кваліфікації, росту продуктивності праці, запровадження соціальних пакетів, преміальні та грошові винагороди.

Основне завдання керівного складу не тільки у забезпеченні кадровим потенціалом аграрних підприємств, а у розробці систем його мотивації, стимулювання, адже саме ці соціально–психологічні явища

відіграють визначальну роль у бажанні людини працювати, вдосконалюватися, розвиватися. Мотивація та стимулювання можуть бути як матеріальними (винагороди персоналу підприємства відповідно результатів їх діяльності та якості робіт; запровадження соціальних пакетів, грошових винагород, преміальні та грошові винагороди, а саме через участь у прибутках, винагороди персоналу відповідно кваліфікації, вартості життя, росту продуктивності праці тощо), так і не матеріальними (залучення працівників підприємства до управління, кар'єрне зростання, надання працівнику певної уваги, пошани, створення відчуття ексклюзивності його праці, вміль, навичок, які він застосовує у своїй діяльності). Праця фахівців різних напрямів аграрного сектору має свою специфіку, яка може впливати на її оплату. Має місце вірогідність отримання різних кінцевих результатів діяльності за умов однакових витрат – це може залежати від проявів сезонності, застосуванні сортового матеріалу, якості ґрунтів та їх родючості. Інколи працівники протягом року виконують різні види робіт, які можуть відноситися до різних розрядів і, відповідно, тарифікуватимуться по-різному. В таких випадках дієвим інструментом матеріального заохочення працівників аграрного сектору буде додаткова оплата за перевиконання сезонних робіт, премія. В той же час, недостатня мотивація може негативно вплинути на діяльність підприємства та реалізацію його потенційних можливостей, може викликати відчуження людей до кінцевого результату своєї діяльності, знизити інтерес до праці та її продуктивності.

Інвестиції в людський капітал є визначальним чинником забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, необхідністю для подолання кризових явищ в ній. Наразі більш значущим є розвиток персоналу безпосередньо на виробництві, тому що, здобуваючи освіту, кваліфікацію в університетах, випускники здобувають переважно більший багаж теоретичних, ніж практичних знань та вміль. Невідповідність програм потребам сучасному агробізнесу, незлагоджена робота навчальних закладів та підприємств, які мають потребу у спеціалістах з практичними навичками, ведуть до додаткових інвестицій у людський капітал.

Варто відзначити, що країна вимагає більш дієвих кроків у напрямі інвестування в людські ресурси, адже у порівнянні з досвідом країн Європейського Союзу, вітчизняні інвестиції є меншими в декілька разів. Визначення та впровадження сучасних та високоефективних способів та напрямків інвестування допоможе отримати висококваліфікованого та конкурентоспроможного

працівника. Позитивним кроком є запровадження програми Еразмус+ (Erasmus+), яка є програмою Європейського Союзу для підтримки розвитку освіти, молоді і допомагає здійснювати обмін студентами, викладачами та науковцями країн – членів ЄС. Ця програма надає можливість навчатися, проходити стажування, працювати в транснаціональному партнерстві та ділитися інноваційними практиками діяльності у різноманітних сферах, чи викладати в країні, що бере участь в програмі. Erasmus+ вважається найуспішнішою програмою Європейського Союзу у боротьбі з високим рівнем безробіття.

В умовах посилення інтеграційних процесів у світі, країни Європейського Союзу протягом останніх років значно збільшили фінансування своїх програм у сфері вищої освіти країн-сусідів, так як вважають, що інвестиції в людський капітал є головною метою політики сусідства. Програма пропонує гранти для закладів освіти. Академічна мобільність за Еразмус+ має на меті сприяти міжнародній мобільності студентів, викладачів та працівників закладів вищої освіти. Участь в програмі дає можливість закладам вдосконалити навички управління міжнародними проектами, покращити організаційний потенціал, відкрити нові горизонти для інтернаціоналізації вищої освіти як на організаційному, так і на індивідуальному рівнях для свого закладу та студентів, викладачів і працівників, модернізувати освітні програми, запровадити нові методики викладання і навчання, запровадити дисципліни англійською та іншими іноземними мовами, вдосконалити управління закладом задля покращення якості вищої освіти та активізації співпраці з партнерами з усього світу.

Проекти співпраці задля розвитку інновацій та обміну кращими практиками у галузі вищої освіти, а також для співпраці між країнами – учасниками базуються на основі обміну досвідом і кращими практиками різних країн світу з метою підтримки реформ задля підвищення якості вищої освіти, зближення і зрозумілості систем вищої освіти у всьому світі [2].

Вважаємо за доцільне вказати на Програму SABIT, яка розроблена Міністерством торгівлі США і має на меті сприяння економічній реструктуризації країн СНД. SABIT проводить стажування менеджерів середньої і вищої ланки, вчених та інженерів країн СНД в малих, середніх і великих американських компаніях і недержавних організаціях. Під час стажування учасники програми SABIT велику увагу приділяють спеціалізованій галузевій підготовці, вивченню концепції західного менеджменту і принципів

функціонування ринкової економіки, що необхідно для підтримки економічного розвитку [3].

Серед правових засад розвитку людського капіталу в системі управління персоналом аграрних підприємств (рис. 1) ми виокремили локальні нормативно-правові акти з питань управління персоналом. Тому що в управлінні розвитком персоналу важливу роль відіграють законодавчі та нормативні акти України. До основних правових актів ми віднесли такі: Закони України з питань праці та господарської діяльності, локальні нормативно-правові акти з питань управління персоналом (Статут, Положення про оплату праці, Положення про відділи та посадові інструкції); Колективні договори, інші правові акти (про навчання, атестацію, управління кар'єрою). Однією із заporук дотримання трудових прав та гарантій працівників є належне ведення трудової документації. Дотримання чинного законодавства про оплату праці (держава здійснює регулювання оплати праці працівників усіх форм власності шляхом установаження державних норм і гарантій), дотримання внутрішніх правил, які визначаються положеннями про відділи та посадовими інструкціями, забезпечить ефективну та безпечну на законодавчому рівні діяльність підприємства.

Важливим є прийняття та підписання Колективного договору – який забезпечить не тільки стабільну та ефективну роботу організації, а і персоналу. Колективний договір може визначати шляхи розвитку персоналу – це буде і дисциплінувати персонал, і оптимізуватиме його використання, а також спонукатиме роботодавця до дотримання гарантій щодо можливостей підвищення кваліфікації робітників.

В площині розвитку людського капіталу варто звернути увагу на Закон України «Про професійний розвиток працівників», який визначає правові, організаційні та фінансові засади функціонування системи професійного розвитку працівників [4].

Метою державної політики у сфері професійного розвитку є підвищення конкурентоспроможності працівників відповідно до суспільних потреб шляхом сприяння роботодавцю в ефективному використанні праці та забезпеченні досягнення належного професійного рівня працівниками. Державна політика у сфері професійного розвитку працівників формується за принципами: доступності професійного розвитку працівникам; вільного вибору роботодавцем форм і методів забезпечення професійного розвитку працівників з урахуванням специфіки їх роботи; додержання інтересів роботодавця та працівника; безперервності процесу професійного розвитку

працівників [4].

В країні завжди велась значна робота щодо формування нового, ліберально-демократичного правового простору для відтворення і розвитку всіх складових людського капіталу. В умовах глобалізації та невпинного науково-технічного прогресу вагомим чинником економічної стабільності та безпеки виступає нормативно-правове забезпечення розвитку людського капіталу, що ґрунтується на Конституції України, Законах України, Постановах, указах та інших документах. Але мають місце недоліки - відсутність у них національної стратегії розвитку людського капіталу, невиконання суб'єктами економічних відносин норм чинного законодавства, окремі випадки неузгодженості вітчизняного законодавства з чинними міжнародними нормами, неможливість реалізації законодавчо визначених окремих прав і гарантій громадян на освіту, охорону здоров'я, культуру тощо. Недосконалість правового поля може створювати широкі можливості для поширення тіньових економічних відносин [5].

Варто акцентувати увагу на прийнятті ряду заходів щодо ефективного формування, використання та розвитку персоналу підприємств. Слід опрацювати і запровадити модель переходу від дешевої до дорогої, але конкурентоспроможної, високопродуктивної робочої сили. Основу середнього класу мають становити кваліфіковані робітники, спеціалісти, менеджери. І перші кроки в цьому напрямі вже робляться. Також необхідно поліпшити систему підготовки і перепідготовки кадрів як на виробництві, так і в системі вищої і спеціальної середньої освіти, включаючи механізм держзамовлення, забезпечити періодичність підвищення кваліфікації працівників.

Процес руйнування трудового потенціалу в більшості випадків обумовлений такими економічними факторами, як зростання цін, знецінення робочої сили, низький рівень життя, в тому числі, працюючої частини населення, масові затримки заробітної плати, пенсій, стипендій, наявність прихованого безробіття, поширення бідності серед населення.

Незважаючи на позитивну динаміку зростання середньої заробітної плати в Україні, питання належної оцінки праці залишаються гострими для більшості працюючих. В Україні, на жаль, сьогодні зайнятість не всім забезпечує гідний рівень життя. Особливої актуальності набула проблема трудової міграції. Україна інвестувала і продовжує інвестувати трудовий капітал інших країн, і, як підкреслювалося, виїжджають кращі фахівці, які отримали освіту в нашій країні. США, Німеччина, інші країни збагачують свій науковий

потенціал завдяки мігрантам, економлячи при цьому мільярди доларів. Багато спеціалістів працюють "в тіні". Виходячи з цього, сьогодні важливо не просто вдосконалювати соціальну, демографічну, міграційну політику, а оцінювати і, по можливості, запобігати негативним соціальним наслідкам економічних рішень, приділяти увагу питанню підготовки та перепідготовки кадрів на виробництві [6]. Ефективний розвиток персоналу передбачає вивчення зарубіжного досвіду розвинених країн, державну підтримку розвитку персоналу, пільги в оподаткуванні при підготовці кваліфікованих кадрів для ринку праці [7].

Вивчення зарубіжного досвіду доводить ефективність застосування різних механізмів фінансування для професійного навчання, для розвитку людських ресурсів. Якщо розглянути кращі практики Німеччини, то особливість формування стратегії розвитку персоналу полягає у власній та добровільній ініціативі роботодавців прийняття зобов'язань щодо навчання персоналу. Участь у спеціальних програмах, тренінгах, стажуваннях, розробка посадових інструкцій зі збалансованими обов'язками та правами, використання різних видів оплати праці залежно від володіння певними методами роботи, кваліфікації – всі ці заходи спрямовані на активний розвиток персоналу організацій.

Звичайно, Уряд спонукає керівників до всіх вищезгаданих заходів шляхом звільнення роботодавців від різних податків. В той же час, Німеччина співпрацює з Україною у питанні підтримки процесу реформ аграрного сектору в різних консультаційних проектах та проектах економічного співробітництва. Ці проекти мають на меті посилити освіту та підвищити кваліфікації фахівців і управлінського персоналу в Україні, розширити професійні знання шляхом організації заходів з підвищення кваліфікації і консультацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Михайлова Л.І. Сучасні проблеми та перспективи кадрового забезпечення ЗЕД в аграрному секторі економіки. *Сучасні проблеми та перспективи міжнародної інтеграції аграрного сектору економіки України. Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції та П'ятнадцятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників, Київ, 14 травня 2015 р.* / Редкол.: Ю.О. Лупенко, Я.М. Гадзало, М.Я. Дем'яненко та ін. – К.: ННЦ "ІАЕ", 2015. — 596 с. С. 220-224.
2. Erasmus+ - програма Європейського Союзу// [Електронний ресурс]. – URL :<http://erasmusplus.org.ua/>

3. SABIT – міжнародна програма стажувань при Міністерстві Торгівлі США // [Електронний ресурс]. – URL :<http://www.sabitprogram.org/index.php?option=displaypage&Itemid=50&op=page&SubMenu=>
4. Закон України «Про професійний розвиток працівників»// [Електронний ресурс]. – URL :<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4312-17>
5. Прошак Г. В. Нормативно-правове забезпечення розвитку людського капіталу як чинник економічної безпеки України. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна. - 2011. - Вип. 2. - С. 10-18.* [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvldu_e_2011_2_4
6. Мазна Т.О. Проблеми розвитку трудових ресурсів в умовах глобалізації. Міжнародна науково-практична конференція «Перспективи та пріоритети розвитку людського капіталу в умовах глобалізації. Управління розвитком. Харківський національний економічний університет. Збірник наукових статей. - №4, 2006 р., Харків. Вид. ХНЕУ, 2006. с. 13-15.
7. Копець Г. Р. Актуальні проблеми формування та розвитку персоналу підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 720: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 30-37.*

ОБРАННЯ КОНСОЛІДОВАНОГО МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЗБУТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ

У ланці проблем, які спіткають підприємства сільськогосподарського машинобудування, значне місце займає несталий збут. Ця проблема має місце на тлі слабкої забезпеченості вітчизняних сільськогосподарських підприємств технікою для сільгоспробіт. Створює таку ситуацію відчутна конкуренція закордонних виробників сільгосптехніки, недосконалість організації та управління збутом, слабка маркетингова підтримка продукції та підприємств.

В наш час значна увага керівників підприємств, у першу чергу, приділяється удосконаленню технологій виробництва та технічному переоснащенню, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств. Крім удосконалення технологій виробництва на рівні підприємства значна увага повинна приділятися покращенню методик управління. Виникає потреба у зміні методів управління персоналом, впливу на споживачів, покращення збутових показників тощо. Інноваційна активність у цьому напрямку поки що не прослідковується як система, але потребує належної уваги.

Відчувається необхідність у аналізі досягнень, узагальненні наукових доробок використання управлінських технологій забезпечення реалізації комплексу управлінських функцій, зокрема, збуту продукції. Покращення показників збуту не лише окремої юридичної особи, а концентрація зусиль навколо проблем групи підприємств, спонукання до консолідації виробників, торгівців та споживачів для спільного вирішення проблем збуту на основі удосконалення методів маркетингу є актуальним напрямком наукових розробок. Певні напрацювання у вказаному напрямку є [5,7,8,9,10,11,12,13,14].

Найважливіша особливість методики консолідованого маркетингу - це певний стиль виконання маркетингових функцій, запланований підхід до прийняття науково-технічних, виробничих і збутових функцій з позиції найповнішого задоволення вимог споживачів. Як відомо, основний принцип маркетингу полягає у тому, що виробляти треба ту продукцію, для якої є збут, тобто сформувався попит. За таких умов виробнича галузь завжди досягає найвищих показників у господарюванні.

У тандемі «виробник – споживач» виробник сільгосптехніки може бути основним ініціатором об'єднання з іншими виробниками для реалізації маркетингових функцій. Для обґрунтування цього твердження є потреба у розробці основних принципів, визначенні націленості і суті такої організації маркетингу, що й буде зроблено далі.

За даними порталу «Аграрний сектор України» [1] аграрна політика держави в сучасних умовах спрямована на повне оснащення агропромислового комплексу засобами механізації, хімізації та енергетичними ресурсами, асортимент, якість і надійність яких відповідають досягненням науково-технічного прогресу, забезпечують своєчасне виконання усіх технологічних процесів виробництва продукції з найменшими витратами праці й коштів. Держава сприяє освоєнню випуску різних типів машин та засобів хімізації, які враховують зональні відмінності, розміри господарств та вимоги сільськогосподарського виробництва. Проводяться роботи з постійного вдосконалення техніко-економічних показників вітчизняних машин і обладнання шляхом застосування нових прогресивних і енергоощадних технологій. Відбувається модернізація машинобудівної і хімічної галузей, здійснюються програми виробництва комплексів машин і обладнання для сільського господарства харчової та переробної промисловості, засобів хімізації.

Вказані завдання можуть взяти на себе організації консолідованого маркетингу, тому що виконуючи свої функції, вони зможуть впливати на програми виробництва машин і обладнання, використовуючи прогресивні технології.

Ці структури реформованих відділів маркетингу підприємств можуть функціонувати як окремі підприємства, якщо господарства переходять до кооперативної форми господарювання. Реформування полягає у виділенні їх в самостійні окремі організації з наданням юридичної та економічної самостійності при створенні.

Об'єднаний маркетинг для підприємств сільськогосподарського машинобудування передбачає широкий пошук, творчий підхід до вирішення конкретних завдань діяльності підприємств галузі. Ключова ідея запровадження консолідованого маркетингу – розробка маркетингових програм одразу для групи підприємств, які об'єднані спільними проблемами збуту. Це є вихідним пунктом, передумовою планування виробництва та забезпечення в майбутньому належного збуту. Це основа консолідації маркетингу.

На підставі досліджень та висновків, які було зроблено у процесі дослідження, визначимо принципи, основи та практичні переваги консолідованого маркетингу для покращення збуту.

Принципи, які повинні бути в основі консолідації маркетингу для цілі покращення збуту:

- 1) максимізація економічної ефективності діяльності об'єднання консолідованого маркетингу в інтересах усіх членів об'єднання;
- 2) диверсифікація діяльності, як метод стратегічного управління;
- 3) витрати підприємства з об'єднання не мають перевищувати витрат на самостійний збут;
- 4) направленість маркетингової стратегії на економічний розвиток об'єднання та учасників;
- 5) забезпечення фінансової незалежності підприємств-учасників об'єднання;
- 6) підтримка малого бізнесу;
- 7) протидія поглинанню малого бізнесу великим;
- 8) забезпечення загальної збутової концепції, побудованої на інтересах кожного з учасників;
- 9) планомірне завоювання вітчизняного та закордонного ринків;
- 10) обґрунтованість маркетингової стратегії підприємств та організації в цілому.

Додержання цих принципів передбачає встановлення зворотного зв'язку з ринком для корегування виробничої діяльності групи підприємств, об'єднаних спільними проблемами або метою на основі консолідованого маркетингу. Необхідність консолідації маркетингової діяльності обумовлена необхідністю покращення збутових показників рівнопрофільних суб'єктів господарювання. Консолідація дозволяє знизити рівень виробничого, технологічного та реалізаційного ризиків, притягнути додаткові засоби для розвитку об'єднання та кожного учасника шляхом збільшення масштабів збуту.

Як і у будь-якій суспільній діяльності, існує необхідність додержання етичної складової цієї діяльності, а саме утилітарного принципу: дії повинні приносити максимально можливе благо для найбільшої кількості осіб. Під особами слід розуміти як фізичні, так і юридичні. Принцип професійної етики є важливим для консолідованого маркетингу. Він полягає у наступному: здійснювати потрібно тільки те, що буде сприйматись колегами-професіоналами як правомірне. Щодо організацій консолідованого маркетингу цей принцип є таким, що дозволить бути гідним партнером та організацією, яка викликає довіру.

Доповненням та продовженням вказаного принципу є інший — Категоричний імператив Канта: «Дій так, щоб твої дії у даних обставинах могли розглядатись як універсальний закон або норма поведінки» [2]. Відповідальне ставлення до вирішення окремих завдань кожного з учасників організацій консолідованого маркетингу має стати нормою, загальним принципом діяльності. Для того, щоб ця норма не породжувала суперечності, повинна бути опрацьована певна система пріоритетів, яка б встановила справедливість та унеможливила непорозуміння у відносинах учасників.

Об'єднання, які розглядаються до впровадження, тобто організації консолідованого маркетингу, за умов додержання етичних принципів повинні здійснити певний вплив на:

а) характер діяльності окремої організації та її учасників у рамках діяльності однієї або декількох галузей господарства;

б) стимулювання маркетингових досліджень та маркетингових операцій.

Організації консолідованого маркетингу покликані забезпечити визначення для окремих продуктів різних підприємств об'єднання сприятливих умов для максимального використання виробничих ресурсів і випуск продукції з раніше заданими економічними та технічними параметрами. Крім того, повинен здійснюватись суворий контроль якості продукції, реалізацію заходів з реклами, підтримки збуту, здійснення післяреалізаційного обслуговування, надання технічних послуг. Усі ці заходи забезпечують підприємству-виробнику повний цикл від планування продукту до забезпечення його збуту.

Організації консолідованого маркетингу покликані за своєю сутністю принципово змінити маркетингові канали впливу на ринок. Зміна каналів розподілу будь-яких товарів має специфічні наслідки для конкурентних на ринку підприємств та тих, які є потенційними для участі у ньому. Як зазначає Дерек Ебелл у статті «Стратегічні вікна», визначаючи еволюцію ринку у всіх її проявах та можливості окремих підприємств та організацій вийти на нові ринки, «певний вклад у зміни, які відбуваються, вносить так званий феномен життєвого циклу продукції, коли на етапі зрілості ринку відбувається перехід до більш інтенсивного розподілу (доступність товару зростає, але рівень сервісу у каналах найчастіше знижується). Не менш часто зміни є наслідком інституціонального розвитку самих каналів» [3]. Далі автор вказує на те, що лише деякі сектори (наводить приклад американської промисловості) змінюються з тією швидкістю, з якою перебудовуються роздрібний та гуртовий розподіл. Тобто є потреба

процес розвитку окремого підприємства співвідносити з процесом змін пріоритетів у розподілі. Це твердження, на наш погляд, є аподиктичним щодо участі в організаціях консолідованого маркетингу, які покликані більш інтенсивно виходити на нові ринки через їх вивчення та опанування нових методів діяльності. Нові ж ринки з «новим» попитом спонукають на пошук можливостей виробництва принципово нових товарів поряд зі звичними, таким чином досягати швидкості удосконалення каналів розподілу.

В умовах сучасної науково-технічної революції, яка супроводжується змінами умов ринку, появою наукомісткого продукту, якнайбільш відчувається вплив споживача на виробника. При директивній системі господарювання, яка дотепер нерідко має інерційний вплив на виробників, мала місце інша ситуація - те, що вироблялось, а вироблялось те, що планували державні органи на основі принципу «від можливого», те й пропонувалось споживачеві. Тобто була ситуація залежності від рішення, намірів, уподобань конкретних осіб, а не від того, що диктує виробнича необхідність, потреби окремих споживачів, організацій.

Відзначимо також, що у кінцевому результаті збут продукції підприємства залежить від закупівель, тобто ціни, якості, своєчасності виконання. Підприємства галузі сільськогосподарського машинобудування у процесі своєї діяльності залежать від усього переліченого. При цьому організації консолідованого маркетингу ці обставини теж покликані забезпечити консолідовано, поєднавши проблеми збуту та постачань однією метою — постачання для збуту. Є загальноприйнятним те, що потужність груп постачальників або покупців залежить від цілої низки факторів ринкової ситуації, а також від величини постачань або закупівель у відношенні до об'єму ринку у цілому.

Так, зважаючи на положення та особливості діяльності галузі сільгоспмашинобудування та покупців сільгосптехніки (фермерів, заводи-виробники, сервісні центри), для прибуткової діяльності організацій консолідованого маркетингу треба враховувати, зокрема, обставини, коли покупець може володіти значною ринковою перевагою. На ці обставини вказує класик маркетингу та дослідник можливостей зайняття сильної ринкової позиції та формування стратегій Майкл Портер [4]. Не всі вони характерні для сільгоспмашинобудування України. Вкажемо на відповідність вказаним автором факторам організацій консолідованого маркетингу (далі – ОКМ). Попередньо приймемо організацію консолідованого маркетингу, як потенційного продавця і, одночасно, покупця

сільгосптехніки та комплектувальних для неї та вкажемо на відповідність заявленим факторам – таблиця 5.1 [7,11].

Таблиця 5.1

Обставини, коли група покупців сільськогосподарської техніки має ринкову владу

Характеристика обставин ринкової влади за Майклом Портером	Характеристика галузі та можливостей ОКМ
Галузь характеризується високою концентрацією виробництва або компанії виконують закупівлі в великих розмірах. Великі закупівлі є особливо впливовим фактором в тому випадку, якщо галузь відрізняється значними постійними витратами (наприклад, при виробництві металевих контейнерів), які визначають необхідність високих показників завантаження потужностей	- підприємства сільгоспмашинобудування потребують високих показників завантаження потужностей; - закупівлі у великих розмірах є характерними; - галузь відрізняється значними постійними витратами
Продукція, яка була куплена підприємствами стандартизована або є недиференційованою. Покупці впевнені, що у випадку необхідності вони можуть звернутися до альтернативних постачальників, чи вони мають можливість порівняти одного виробника з іншим	Продукція галузі та для потреб галузі є стандартизованою та недиференційованою. Покупці впевнені, що у випадку необхідності вони можуть звернутися до альтернативних постачальників сільгосптехніки або вони мають можливість порівняти одного виробника техніки з іншим
Ціна продукції, яку закупають, складає значну частину вартості товарів компаній-покупців. Отже, покупці зацікавлені в найбільш низьких цінах закупівель та купують ті чи інші сировину або комплектувальні чітко вибірково. В іншому випадку, якщо куплені компоненти складають незначну частину вартості товарів, які були випущені компаніями-покупцями. Останні, зазвичай, менше реагують на ціни.	- Ціна продукції, яку закупають підприємства сільськогосподарського машинобудування, складає значну частину вартості товарів, які виробляються. Отже, покупці зацікавлені в найбільш низьких цінах закупівель та купують ті чи інші сировину або комплектувальні саме вибірково; є можливість використовувати ситуацію, коли куплені компоненти складають незначну частину вартості товарів, які були випущені покупцями
Галузь, в якій оперують компанії-покупці, характеризується низькою прибутковістю, а тому вони більш чутливі до цін постачань. І, навпаки, у високоприбуткових галузях фірми менш чутливі до вартості закупівель, в тому випадку, якщо останні не складають значну частину вартості їх особистої продукції.	У наш час галузь сільгоспмашинобудування є низькоприбутковою, тому підприємства-покупці більш чутливі до цін
Продукція, яку закупають, не має визначального впливу на якість товарів та послуг компанії-покупця. Якщо вже така залежність існує, покупці звертають більше уваги на ритмічність постачань та менш	Якість комплектувальних для сільгосптехніки має велике значення, визначає якість кінцевого продукту, тому забезпечення ритмічності

Характеристика обставин ринкової влади за Майклом Портером	Характеристика галузі та можливостей ОКМ
чутливі до вартості продукції. Саме так складаються обставини, наприклад, у виробництві устаткування для нафтодобувної промисловості, коли збій постачань може призвести до значних втрат. Аналогічна ситуація спостерігається в сфері постачань комплектувальних частин для медичного устаткування, коли якість компонентів в більшості визначає враження покупця про надійність апарата в цілому.	постачань ОКМ теж важлива. Використання сільгосптехніки має сезонний характер, тому своєчасність постачань є необхідною обставиною
Продукція, яку закупають, не дозволяє покупцю добитись суттєвої економії. В тих випадках, коли закуплені товари або послуги багато раз окупають себе, покупці зазвичай нечутливі до їх цін, в більшому ступені їх цікавить якість продукції. Саме так складаються обставини в сфері таких послуг, як, наприклад, діяльність інвестиційних банків або аудиторських фірм, помилки персоналу яких можуть призвести до суттєвих втрат. Аналогічна ситуація спостерігається в області геологорозвідки, коли точність та надійність отриманих результатів дозволить скоротити витрати на тисячі доларів при знаходженні зародків.	Найменш визначальний фактор у застосуванні до досліджуваної галузі. Він має значення у разі поодиноких закупівель
Покупці мають можливість інтеграції вниз по технологічному ланцюжку та організації самостійного виробництва товарів, які вони закупають у постачальника. Наприклад, виробники автомобілів з американської «Великої трійки» часто використовували подібну погрозу при укладанні угоди з виробниками комплектувальних. Іноді ця ситуація «повертається» в інший бік, створюючи симетричну погрозу інтеграції угору по технологічному ланцюжку.	ОКМ така ситуація дає можливість спонукати одного або декількох учасників до організації виробництва подібних товарів, збільшення прибутковості внаслідок цього. ОКМ мають бути також учасниками процесу організації, надавати або допомагати в отриманні кредитів на розвиток

Джерело: удосконалено автором на підставі [4]

Виходячи з наданої ситуаційної характеристики діяльності підприємств галузі, можна стверджувати, що на рівні організацій консолідованого маркетингу, де ключовим є об'єднання цілей покупців, виробників, продавців, користувачів сільгосптехніки, доступніше опанувати вказані позиції ринкової влади. ОКМ, таким чином, набувають рис організованого ринку сільгосптехніки.

Зважимо також на те, що важливе значення має розмежування суті консолідованого маркетингу та особливостей його застосування залежно від призначення товару масового попиту чи виробничого призначення, тому що форми та методи діяльності в області маркетингу, зорієнтовані на виробниче призначення, суттєво відрізняються від форм і методів маркетингової роботи, зорієнтованої на виробництво продукції для безпосереднього споживання.

Маркетинг підприємств спрямований на обґрунтування управлінських рішень, спираючись на попит ринку, визначати конкретну поточну і довготермінову стратегічну мету - напрямки та джерела ресурсів господарської діяльності, асортимент і якість продукції, оптимальну структуру виробництва, сервіс, тому ОКМ повинні враховувати все зазначене.

Виходячи з суті маркетингу виробничого підприємства, сформулюємо також спрямованість консолідованого маркетингу, тобто такого, який слугує одразу декільком підприємствам, об'єднаним спільними проблемами. Вона полягає в наступному:

1) Знання ринкової ситуації та дійсних можливостей виробників та їх об'єднань. Знаходження, обробка, систематизація інформації та забезпечення доступності для учасників об'єднання;

2) Сприяння виробництву продукції у найбільш точній відповідності до потреб покупців, повному задоволенню потреб у техніці та комплектувальних, що покликане налагодити постійні взаємовигідні зв'язки між виробниками та споживачами сільгосптехніки, і як наслідок – покращення збуту учасників;

3) Збут продукції на певних ринках у передбачених обсягах та у встановлені строки, що, одночасно, не перешкоджає вільній реалізації самостійно за умов додержання контракту у рамках організацій консолідованого маркетингу;

4) Забезпечення довгострокової рентабельності виробничо-комерційної діяльності учасників об'єднання;

5) Суворе додержання обраних маркетингових стратегій та тактики у відповідності до ринкової ситуації, відповідальність за це перед учасниками ОКМ;

6) Адаптація до ситуації, яка постійно змінюється, через постійний моніторинг законодавчої бази (профільного спрямування, загальнодержавної, міжнародної) та контроль ринкової ситуації;

7) Вплив на ринкову ситуацію та уподобання споживачів товарів, які виробляють усі учасники об'єднання, просування новинок, що передбачає розробку та застосування комплексу заходів комунікації. Комунікативна інформація повинна бути спрямована на підтримку іміджу не лише окремих товарів, учасників, а й об'єднання у цілому, заохочуючи до співпраці з ним або входження в нього.

Вказані цілі консолідованого маркетингу покликані вивести окремі підприємства та галузі у розряд таких, що успішно та стабільно функціонують.

Серед багатьох завдань системи управління підприємства є одна, яка називається надто розмивчасто – позиціонування. Неясність полягає

в тім, що під цим терміном розуміють досягнення доволі різних за змістом цілей. Для одних це - додержання принципу «знай своє місце, конкуренція небезпечна», для інших - обрання міцної позиції, зайняття ніші, яка принесе підприємству більші прибутки. Перший варіант близький тим, хто є практиком з багажем навичок часів директивного господарювання та не надто сподівається на маркетинг, інший – саме маркетингологам, які працюють на виконання комплексу усіх функцій маркетингу.

Але саме вдаль позиціювання підприємства та його товарів є праксеологічним варіантом вирішення проблеми збуту. Якщо проаналізувати, чим об'єднані усі 7 вказаних вище складових спрямованості консолідованого маркетингу, то можна зробити висновок, що саме тим, що всі вони сприяють вдалій позиції підприємства серед конкурентів.

У своїй роботі «Позиціювання прокладає дорогу у хаосі ринку» Джек Траут та Ел Райс пропонують забути про бажання займатись прикрашанням свого іміджу за допомогою креативності та, прагнучи до знаходження найбільш значущої позиції, спочатку відповісти на наступні питання:

1) Яку позицію, якщо така є, ми займаємо у свідомості потенційного покупця?..

2) Яку позицію ми бажаємо зайняти?..

3) Які компанії треба обійти, якщо ми спробуємо зайняти цю позицію?..

4) Чи достатньо великим є маркетинговий бюджет, щоб зайняти та втримати цю позицію?..

5) Чи дістане нам мужності додержуватись обраної концепції позиціювання?..

6) Чи відповідає творчий підхід, який використовується нашої стратегії позиціювання?...» [3].

За умов, що деяка група підприємств об'єднана в організації консолідованого маркетингу, визначитись з відповідями на перші три питання значно простіше, зважаючи на те, що доступною є інформація одразу по групі підприємств одного профілю. Ця інформація дає можливість визначити позицію кожного учасника.

Інші три питання за своєю суттю та проблемою тим більш є такими, на які позитивну відповідь можна дати скоріше за умови участі у маркетинговому об'єднанні. І кошти на маркетинг, і творчий підхід і чітка спрямованість на певну концепцію забезпечені за умов консолідованого маркетингу. Так, наприклад, витрати на пошук

інформації, комунікації тощо у разі об'єднання нижчі. Далі, у підрозділі 5.3 надамо обґрунтування даного твердження.

Для ефективної роботи об'єднань необхідно створити відносини довіри між організаціями, встановивши точні недвозначні цілі, суворо визначивши ролі, точно сформулювавши правила та ретельно оцінюючи діяльність. Консолідований маркетинг передбачає досягнення оптимального поєднання в управлінні підприємством мети раціонального планування виробництва для вдалого збуту.

Контроль ринкової ситуації організаціями консолідованого маркетингу логічно починати з дослідження обставин встановлення рівня реакції покупців на товар, який вже купувався, того, який купувати збираються та перспектив обрання товару. Для цього треба усвідомити, на чому побудоване рішення про купівлю. Різні рівні реакції покупця можна класифікувати за трьома категоріями: пізнавальна (когнітивна) реакція, яка пов'язує засвоєну інформацію зі знанням, емоціональна (афективна) реакція, пов'язана з настановою та системою оцінки та поведінкова реакція, яка характеризує дію, зокрема, не тільки сам акт купівлі, а й поведінку після неї. Таким чином Жан-Жак Ламбен[5] експлікує основні категорії реакції ринку при вивченні питань поведінкової реакції покупців. Доповнимо його обставинами прийняття рішення щодо купівлі саме сільськогосподарської техніки та комплектувальних для неї, що важливо враховувати організаціям консолідованого маркетингу для більш високого ступеню маркетингового забезпечення збуту вказаної продукції (таблиця 1).

Таблиця 1

Основні характеристики реакції покупців сільгосптехніки на товар та його характеристики

Категорія реакції	Характеристики реакції
Когнітивна реакція	Спонтанна обізнаність у ситуації на ринку сільгосптехніки – поінформованість – спомин - упізнаваність – знання – схожість з технікою, яку вже купував
Афективна реакція	Усвідомлювана множина – важливість купівлі своєчасно у зв'язку з сезонністю сільгоспробіт – визначеність (кількості екземплярів, часу задоволення потреби, ринкової ціни тощо) – ефективність покупки продукції певного виробника сільгосптехніки – установка на купівлю певного продукту — уподобання (часто виключають) – наміри здійснити купівлю

Категорія реакції	Характеристики реакції
Поведінкова реакція	Пошук фактів на користь покупки, заводу, торгової марки – пробна купівля зразків техніки – повторна купівля сільгосптехніки – визначення набору торгових марок, продукцію яких можна купувати – ексклюзивність (найменш цікава для сільгосптехніки) – лояльність до торгової марки – задоволення потреб сільгоспвиробників та заводів – виробників сільськогосподарської та іншої техніки

Джерело: розроблено автором

«Практика комунікацій постулює, що ці три види реакції настають у певній послідовності й що індивід, рівно як і організація, переходить на нову стадію у наступному порядку: когнітивна реакція (пізнання), афективна реакція (почуття), поведінкова реакція (дія). Ми маємо процес пізнання, який на практиці спостерігається тоді, коли покупець зацікавлений у рішенні, яке приймається, наприклад коли ризик або чутливість до торговельної марки є великими» [5].

Довіра певній торговельній марці сільськогосподарської техніки може виникати тоді, коли є позитивний досвід користування її продукцією. Якщо певний виробник з-за кордону викликає довіру, вітчизняним виробникам значно важче переорієнтувати його на свою техніку. Та все ж це є необхідним. Здійснювати переорієнтацію доцільно у тій же послідовності: вплинути на прояв когнітивної реакції через забезпечення поінформованості, тобто через пізнання, потім — на зміну почуттів, тобто відчуття корисності, якості, цінової привабливості своєї техніки, надалі — спонукати купівлю, тобто вплинути на поведінку на свою користь. Значно легше це буде відбуватись за умов, коли потенційний споживач ще не визначився у виборі виробника та певної техніки, коли не існує стійкої довіри до певної продукції.

Для проникнення ідеї переформатування маркетингу для покращення збуту у свідомість менеджменту підприємств-виробників необхідно, крім впливу на поведінку споживача, також чітко визначитись зі впливом на ступінь активності у своїх діях. Обороти підприємств та їх доходи напряму залежать від рівня комерційної активності. Треба зауважити, що у певній мірі ділова (комерційна активність) також є способом та заходом впливу на поведінку споживача. Тому організація консолідованого маркетингу необхідно уважно розглянути ключові етапи маркетингу, враховуючи коефіцієнти та усереднені показники, які характеризують суми, об'єми та якісні показники купівель.

При ретельному аналізі рівня своєї минулої діяльності та після відповідних підрахунків не завадить включити у комерційний план деякі допоміжні цілі за активністю. Ті тимчасові періоди, які взяті за одиницю (місяць, тиждень) та які треба порівнювати один з одним чи з первинним планом, залежать від характеру бізнесу. Краще за всіх для цієї цілі підходять тижні, можна прийняти за таку одиницю підрахунку і місяць, але строки більш, ніж місяць незручні у порівнянні. Якщо ж у своєму регулярному аналізі зробити перерву в декілька тижнів, наслідки можуть бути суворими та навіть незворотними.

Для аналізу комерційної території необхідно враховувати наступну інформацію та наступні фактори:

- 1) порівняльний аналіз поставленої цілі та вже досягнутого за останні 3 роки;
- 2) коефіцієнт середнього продажу на одного клієнта за останні 3 роки;
- 3) середня вартість замовлення;
- 4) кількість клієнтів, що приносять 80% доходу бізнесу;
- 5) кількість замовлень, що надходять;
- 6) втрачена вигода та причини її втрати;
- 7) кількість нових рахунків;
- 8) кількість рахунків зі значним потенціалом;
- 9) середня кількість візитів на тиждень;
- 10) співвідношення кількості замовлень та візитів;
- 11) співвідношення результативних перемовин до загальної кількості перемовин щодо товару;
- 12) вплив конкурентів на вашу діяльність тощо.

Якщо це можливо, то треба проводити порівняльний аналіз за кожним фактором. Це уже на чинні тенденції. Річні та середньомісячні показники є першокласним способом виявлення тенденцій та суттєва допомога в прогнозуванні. Існує цілий комплекс комп'ютерних програм, які допомагають в аналізі підсумкових показників року та вираження їх у вигляді діаграм.

Доречно буде вказати на основні поетапні завдання організацій консолідованого маркетингу у вирішенні питань збуту, які базуються на контролі ситуації на ринку сільгосптехніки в Україні та за її межами (таблиця 2).

Фактично вони є набором систематизованих правил з визначенням послідовності інструкцій для розв'язання задачі вдалого збуту. Використаємо термінологію «учасник» та «неучасник» стосовно організацій консолідованого маркетингу.

У застосуванні до конкретних операцій, які будуть виконувати співробітники організацій консолідованого маркетингу, доречність дефініції «алгоритм» пояснюється тим, що послідовність дискретних дій повинна бути якнайбільш витримана.

Таблиця 2

Завдання забезпечення контролю ринку сільськогосподарської техніки та переваги виконання етапів за умов діяльності організації консолідованого маркетингу

Етапи виконання завдання	Переваги вирішення за умов консолідованого маркетингу
Збір інформації про товар підприємств-учасників	Ці процедури є обов'язковими, але надто дорогими. Враховуючи, що підприємствам з однопрофільною продукцією одного регіону потрібна одна й та ж інформація, консолідований маркетинг її вирішить для всіх учасників з витратами значно меншими у розрахунку на кількість учасників. Крім того, доречно запровадити загальну базу даних
Збір інформації про товари-аналоги виробництва неучасників	
Складання конкурентних карт для товарів учасників	Загальна картотека даних буде досяжною для всіх учасників, тобто контрольованою. Інформація подібного типу має сприяти виявленню недоліків товару, поліпшенню якості продукції
Складання конкурентних карт для товарів неучасників	
Складання калькуляції цін за окремими товарами та партіями у найбільш привабливій для покупця кількості з урахуванням різних умов постачань	– калькуляції надають з матеріалів періодичної звітності учасників, що є більш дешевим методом отримання стратегічних та майже недосяжних для фірм, функціонуючих окремо, даних; – калькуляції уникають приблизності – будуть найбільш точними, тому що дані отримані безпосередньо з джерел формування; – досяжним буде задовольнити всі прошарки ринку за критеріями «ціна», «якість»
Аналіз інформації про продажі товарів учасників та неучасників в минулому	
Розгляд відгуків про товари з попередніх продажів	
Підготовка інформаційних листів, реклами, текстів повідомлень з додержанням лаконічності та змістовності	- практика налагодження комунікацій учасників дозволить уникнути недоліків у формуванні консолідованої пропаганди профільних товарів; - організація та участь у виставках, семінарах, конференціях дозволить зменшити витрати для учасників шляхом колективного представлення товарів
Ведення комунікативної політики (організація семінарів, профільних науково-практичних конференцій, виставок)	
Логістичні підрахунки	- ця надто складна процедура може вирішитись простіше за умов урахування практики ведення подібних розрахунків; - розрахунки прогнозів логістичних витрат можна вести з меншим ступенем неточності за умов консолідованого обліку при використанні даних з практики розрахунків логістичних витрат

Етапи виконання завдання	Переваги вирішення за умов консолідованого маркетингу
Підготовка оферт на експортні постачання та розсилка їх потенційним клієнтам	- консолідований маркетинг дозволить більш професійно складати тексти оферт, вести листування з замовниками, вести переговори; - у випадку, коли клієнта не задовольняє оферта за товарами одного з виробників-учасників, є можливість запропонувати товар з тими характеристиками, які очікуються
Ведення листування з замовниками та потенційними клієнтами, які тільки цікавляться товаром	
Переговори для подальшого укладання контрактів	
Забезпечення логістики збуту	Досяжними можуть стати більша кількість логістичних каналів, які вже були випробувані кожним з учасників
Виконання митних формальностей (за умов експорту та імпорту)	Митні формальності вимагають професіоналізму та не завжди легко вирішуються кожним з учасників окремо
Забезпечення отримання платежів	- контроль за цими процесами більш успішним є за умов, коли не поодинокі виробники, а певна спілка вимагає дотримання умов контракту; - є можливість утримувати в штаті об'єднання групи юристів, які професійно вирішать суперечки
Забезпечення виконання післяпродажного обслуговування	

Джерело: розроблено автором

Контроль ринкової ситуації з боку організацій консолідованого маркетингу завжди є реальним за умов, що вони покликані бути дієвою силою на шляху підвищення якості як самого продукту, так і монтажу та сервісного обслуговування, яке супроводжує його. Вочевидь, за ринкової економіки поняття «якість товару» стосується не лише самого товару, а й усього, що його супроводжує.

Серед вказаних у переліку етапів виконання завдання щодо контролю ринку (таблиця 3) такі, як складання калькуляції цін за окремими товарами та партіям у найбільш привабливій для покупця кількості з урахуванням різних умов постачань, збір інформації про товар підприємств-учасників, складання конкурентних карт для товарів учасників, аналіз інформації про продажі товарів учасників та неучасників в минулому, розгляд відгуків про товари з попередніх продажів стосуються створення програми виробництва та збуту.

Для доведення доцільності консолідованого маркетингу для поліпшення збутової діяльності на прикладі продажів основної продукції заводу ПАТ «Гідросила-Тетіс», гідророзподільників, проведемо розрахунок з аналізом показників збуту товарів за звітний період зі збутом за попередній. Таке порівняння доцільно проводити за декілька років. Ціль такого дослідження - з'ясувати, які зміни відбулися при реалізації більшої кількості продукції та обґрунтування певної структури збуту. Тим самим, довести те, що консолідований

маркетинг, який ґрунтується, зокрема, на більш чисельних продажах, ніж для одного підприємства, є доцільним у застосуванні.

Таблиця 3

Збут товарів «розподільники гідравлічні типу Р80» підприємств ПАТ «Гідросила-Тетіс» на ПАТ «Агросоюз»

Товар	Роки														
	2012			2013			2014			2015			2016		
	Кіл-ть, тис. шт..	Ціна за од., грн.	Сума, тис. грн.	Кіл-ть, тис. шт..	Ціна за од., грн.	Сума, тис. грн.	Кіл-ть, тис. шт..	Ціна за од., грн.	Сума, тис. грн.	Кіл-ть, тис. шт..	Ціна за од. грн.	Сума, тис. грн.	Кіл-ть, тис. шт..	Ціна за од. грн.	Сума, тис. грн.
розподільники гідравлічні Р80- 3/1-22(211) «М»	1	1000	1000	2	900	1800	3,5	1000	3500	7	1400	9800	9	1590	14310
розподільники гідравлічні Р80- 3/1-111(12)	1	2100	2100	1	2300	2300	2	2500	5000	5	3220	16100	8	3990	31920
Усього	2	-	3100	3	-	4100	5,5	-	8500	12	-	25900	17	-	46230

Джерело: авторські дослідження

Щоб мати відповідь на питання про доцільність зміни вартісної структури збуту по товарам складемо таблиці, де по кожному рядку вкажемо для кожного порівнюваного року суму продажів у тисячах гривень і її частку у відсотках до загального підсумку. Так, у таблиці 3 розглянемо збут продукції «розподільник гідравлічний типу Р80» виробництва заводу ПАТ «Гідросила-Тетіс» ПАТ «Агросоюз» (консигнатор за профілем «гідравлика») за 2012 – 2016 роки. Даний приклад було обрано у зв'язку з тим, що за вказаними товарами збільшувались об'єми реалізації та корегувались ціни. Але для підприємства це не стало постійним з 2017 року.

Визначимо тенденцію розвитку збуту даної групи товарів за вартістю та структурою та зміну обсягів продажів в незмінних цінах (фізичний обсяг) і як змінились у середньому ціни на товари цієї групи.

З'ясуємо міру впливу факторів кількості, ціни і структури на зростання вартості реалізованих товарів даної групи [6] на 1 млн. грн. (4100 тис. грн – 3100 тис. грн) у 2013 році; на 4400 тис. грн. (8500 – 4100) у 2014 році; на 17400 тис. грн. (25900-8500) у 2015 році; на 20330 тис. грн. (46230 – 25900) у 2016 році.

Спочатку визначимо такі показники: індекс вартості, індекс цін, індекс фізичного обсягу та індекс структури продажів.

ρ_i, q_i – фактичні ціни і звітна (фактична) кількість товарів;
 ρ_0, q_0 ціни і кількість товарів у попередньому періоді.

Індекс вартості або загального об'єму товарообігу (I_{pq}) за роками. Приріст загального обсягу товарообігу пояснюється зміною рівня цін і кількості реалізованих товарів.

$$I_{pq2013} = \frac{\sum \rho_1 \cdot q_1}{\sum \rho_0 \cdot q_0} = \frac{4100}{3100} = 1,32$$

$$I_{pq2014} = \frac{\sum \rho_2 \cdot q_2}{\sum \rho_1 \cdot q_1} = \frac{8500}{4100} = 2,07$$

$$I_{pq2015} = \frac{\sum \rho_3 \cdot q_3}{\sum \rho_2 \cdot q_2} = \frac{25900}{8500} = 3,05$$

$$I_{pq 2016} = \frac{\sum \rho_4 \cdot q_4}{\sum \rho_3 \cdot q_3} = \frac{46230}{25900} = 1,78$$

Вплив на приріст товарообігу зміни цін виражається агрегатним індексом цін I_p у припущенні первинності зміни кількісного показника (q) і вторинності - якісного (p).

$$I_{p2013} = \frac{\sum \rho_1 \cdot q_1}{\sum \rho_0 \cdot q_1} = \frac{4100}{2 \cdot 1000 + 1 \cdot 2100} = \frac{4100}{4100} = 1,0$$

$$I_{p2014} = \frac{\sum \rho_2 \cdot q_2}{\sum \rho_1 \cdot q_2} = \frac{8500}{3,5 \cdot 900 + 2 \cdot 2100} = \frac{8500}{7350} = 1,16$$

$$I_{p2015} = \frac{\sum \rho_3 \cdot q_3}{\sum \rho_2 \cdot q_3} = \frac{25900}{7 \cdot 1000 + 5 \cdot 2500} = \frac{25900}{19500} = 1,33$$

$$I_{p2016} = \frac{\sum \rho_4 \cdot q_4}{\sum \rho_3 \cdot q_4} = \frac{46230}{9 \cdot 1400 + 8 \cdot 3220} = \frac{46230}{38360} = 1,2$$

Сума 46230 тис. грн. у 2016 році показує вартість реалізованих товарів за 2016 рік, сума 38360 тис. грн. – результат перерахунку збуту кількості товарів за 2016 роком по цінам 2015 року. Порівняння цих сум дає змогу визначити, як вплинула зміна цін на величину вартості реалізації товарів. Ціни реалізації у 2013 році не змінились, у 2014 році підвищились на 16% (116% – 100%); у 2015 році підвищились на 33%;

у 2016 році підвищились на 20%. У нашому випадку підвищення цін збільшило вартісну складову збуту.

Добуток індексу кількості та індексу структури, тобто зміна фізичного обсягу зумовлюється сукупною зміною кількості та кількісної структури товарів. Вплив кожного із цих факторів необхідно визначити окремо.

Вплив на приріст товарообігу зміни кількості проданих товарів відображається агрегатним індексом фізичного обсягу I_q :

$$I_{q2013} = \frac{\sum \rho_0 \cdot q_1}{\sum \rho_0 \cdot q_0} = \frac{4100}{3100} = 1,32$$

$$I_{p2014} = \frac{\sum \rho_1 \cdot q_2}{\sum \rho_1 \cdot q_1} = \frac{7750}{4100} = 1,89$$

$$I_{p2015} = \frac{\sum \rho_2 \cdot q_3}{\sum \rho_2 \cdot q_2} = \frac{19500}{8500} = 2,29$$

$$I_{p2016} = \frac{\sum \rho_3 \cdot q_4}{\sum \rho_3 \cdot q_3} = \frac{38360}{25900} = 1,48$$

Приріст реалізації (вартості) товару (ΔD) внаслідок зміни його кількості розрахуємо за формулою:

$$\Delta D_{kil} = \sum q_1 \cdot p_0 - \sum q_0 \cdot p_0$$

Приріст реалізації завдяки зміні обсягу в незмінних цінах становить 1 міл. грн. у 2013 році (4100 - 3100); у 2014 році – 3650 тис. грн.; у 2015 році – 11 000 тис. грн.; у 2016 році – 12460 тис. грн.

Індекс змінного складу характеризує зміну середнього значення якісного показника (ціни) під впливом двох чинників разом (I_{zs}):

Перш ніж обрахувати I_{zs} , необхідно визначити середню ціну товарів за роками. Розрахуємо індекс змінного складу.

$$\bar{\rho}_0 = \frac{\sum \rho_0 \cdot q_0}{\sum q_0} = \frac{3100000}{2000} = 1550 \text{ грн. за одиницю}$$

$$\bar{\rho}_1 = \frac{\sum \rho_1 \cdot q_1}{\sum q_1} = \frac{4100000}{3000} = 1366,7 \text{ грн. за одиницю}$$

$$\bar{\rho}_2 = \frac{\sum \rho_2 \cdot q_2}{\sum q_2} = \frac{8500000}{5500} = 1545,45 \text{ грн. за одиницю}$$

$$\bar{\rho}_3 = \frac{\sum \rho_3 \cdot q_3}{\sum q_3} = \frac{25900000}{12000} = 2158,3 \text{ грн. за одиницю}$$

$$\bar{\rho}_4 = \frac{\sum \rho_4 \cdot q_4}{\sum q_4} = \frac{46230000}{17000} = 2719,4 \text{ грн. за одиницю}$$

Таким чином, індекс змінного складу дорівнює за роками:

$$I_{\text{скл}}^{2013} = \frac{1366,7}{1550} = 0,8817$$

$$I_{\text{скл}}^{2014} = \frac{1545,45}{1366,7} = 1,1307$$

$$I_{\text{скл}}^{2015} = \frac{2158,3}{1545,45} = 1,3966$$

$$I_{\text{скл}}^{2016} = \frac{2719,4}{2158,3} = 1,2600$$

Як бачимо, за виключенням 2013 року якісний показник ціни перевищує 1, тобто за умов загального збільшення цін, товар мав збут, що вказує на позитивну оцінку покупцями товарів даної групи підприємства ПАТ «Гідросила-Тетіс» на ринку впливу консигнатора ПАТ «Агросоюз». Враховуючи, що цей тип посередників володіє масштабними за обсягом ринками, перспективи для збуту є.

Індекс структури (Істр.) за роками:

$$I_{\text{стр.2013}} = \frac{\sum q_1 \cdot \rho_0}{\sum q_1 \cdot \rho_0} = \frac{2000 \cdot 1000 + 1000 \cdot 2100}{2000 \cdot 1550 + 1000 \cdot 1550} = \frac{4100}{4650} = 0,88$$

$$I_{\text{стр.2014}} = \frac{\sum q_2 \cdot \rho_1}{\sum q_2 \cdot \rho_1} = \frac{35000 \cdot 900 + 2000 \cdot 2300}{35000 \cdot 1366,7 + 2000 \cdot 1366,7} = \frac{7750}{4516,85} = 1,72$$

$$I_{cmp.2015} = \frac{\sum q_3 \cdot p_2}{\sum q_3 \cdot p_1} = \frac{7000 \cdot 1000 + 5000 \cdot 2500}{7000 \cdot 1545,45 + 5000 \cdot 1545,45} = \frac{19500}{18545,4} = 1,05$$

$$I_{cmp.2016} = \frac{\sum q_4 \cdot p_3}{\sum q_4 \cdot p_2} = \frac{9000 \cdot 1400 + 8000 \cdot 3220}{9000 \cdot 2158,3 + 8000 \cdot 2158,3} = \frac{38360}{23741,3} = 1,62$$

Приріст вартості внаслідок зміни його структури розрахуємо за формулою:

$$\Delta D_{var} = \sum q_1 \cdot p_0 - \sum q_1 \cdot p_0^-$$

Результати розрахунків розмістимо у таблиці 4.

Отже, вартість реалізації групи товарів одного підприємства (гідророзподільників Р80-3/1-22(211)«М» та Р80-3/1-111(12)) за 2016 рік збільшилась на 20330 тис. грн., а з 2013 року— на 43130 тис. грн., що відбувалося, зокрема, під впливом:

-зміни кількісної структури продажів, що визначилося у підвищенні частки більш цінного, що дало додатково у 2016 році до 2015 року 14618,7 тис. грн.;

- зростання загальної кількості реалізованих товарів, що збільшило вартість реалізованих товарів у 2016 році ще на 12460 тис. грн.

Таблиця 4

Динаміка приросту фізичного обсягу збуту гідророзподільників Р80-3/1-22(211)«М» та Р80-3/1-111(12)

Показники	Роки			
	2013	2014	2015	2016
Приріст вартості реалізації за кількістю $\Delta D_{вл} = \sum q_1 \cdot p_0 - \sum q_0 \cdot p_0$	1000	3650	11000	12460
Приріст вартості реалізації за структурою $\Delta D_{var} = \sum q_1 \cdot p_0 - \sum q_1 \cdot p_0^-$	-550	3233,15	954,6	14618,7
Приріст вартості реалізації за кількістю та структурою $\sum q_1 \cdot p_0^- - \sum q_0 \cdot p_0^- +$ $\Delta D_{var} = \sum q_1 \cdot p_0 - \sum q_1 \cdot p_0^-$	450	6883,15	11954,6	27078,7

Джерело: авторський аналіз

Загальний обсяг реалізації групи товарів під впливом приросту фізичного обсягу збуту та структурних зрушень демонструє збільшення. Для загальної додаткової вартості збуту ці фактори є впливовими (рис. 1).

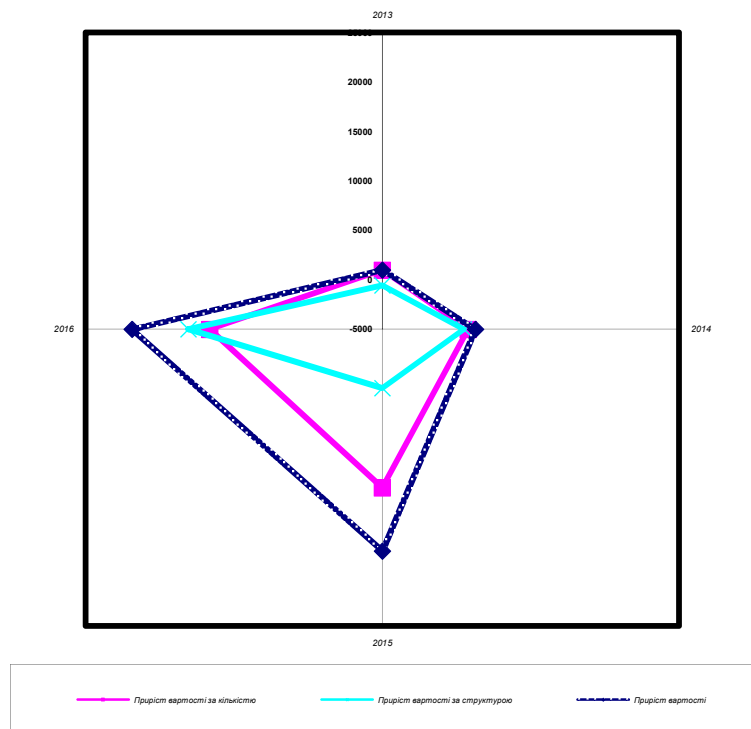


Рис. 1. Динаміка приросту вартості збуту гідророзподільників Р80-3/1-22(211)«М» та Р80-3/1-111(12)

Джерело: розроблено автором

Зважаючи на те, що обґрунтуванню у нашому випадку підлягають саме зміни структури збуту у бік кількісних продажів, тобто на користь консолідованого збуту через консолідований маркетинг, розрахуємо також індекс структурних зрушень (таблиця 5). Він показує наскільки зміниться середнє значення показників збуту під впливом змін у структурі сукупності.

У даному випадку індексується кількісний показник, а якісний фіксується:

$$I_{e3} = \frac{\sum p_0 q_1}{\sum q_1} / \frac{\sum p_0 q_0}{\sum q_0}$$

Динаміка індексу структурних зрушень

Роки			
2013	2014	2015	2016
$I_{c3,13} = \frac{\sum p_0 q_1}{\sum q_1} / \frac{\sum p_0 q_0}{\sum q_0}$	$I_{c3,14} = \frac{\sum p_1 q_2}{\sum q_2} / \frac{\sum p_1 q_1}{\sum q_1}$	$I_{c3,15} = \frac{\sum p_2 q_3}{\sum q_3} / \frac{\sum p_2 q_2}{\sum q_2}$	$I_{c3,16} = \frac{\sum p_3 q_4}{\sum q_4} / \frac{\sum p_3 q_3}{\sum q_3}$
1,3015	1,0310	1,0415	1,0455

Джерело: авторський аналіз

Вочевидь, під впливом змін у структурі сукупності середнє значення показників збуту зростає.

Для вказаного прикладу раціональним може бути продовження політики збільшення цін та кількості виробництва або закупівель для продажу більш цінної продукції. На практиці дотримуватись цього постійно практично неможливо, тому що у обставинах, що склались, далеко не кожне вітчизняне підприємство сільськогосподарського машинобудування може проводити політику стрімкої зміни виробничої програми та за умов насиченості ринку підвищувати ціни.

Таким чином, на основі використання холістичного підходу до проведення загальної, одразу для групи підприємств, політики корегування цін, кількості товарів для виробничої програми кожного з підприємств-виробників або програми закупівель торговельних посередників має позитивний вплив на загальні показники збуту продукції. Усе зазначене є ще одним фактором на користь запровадження консолідованого маркетингу для групи підприємств.

Розвиваючи тему доцільності консолідованого маркетингу для покращення збуту, розглянемо конкретні заходи.

У контракті на машини та обладнання, зазвичай, міститься умова, за якою виробник (продавець) приймає відповідальність за якість товару впродовж певного гарантійного терміну. Зазначається об'єм гарантії, що надається, термін обов'язку продавця у разі виявлення дефектного товару або певної невідповідності тому, що зазначене в контракті. І терміни й об'єм надання гарантії напряму залежать від характеру та технічних умов експлуатації. У контрактах на машини, механізми та обладнання, зокрема, стандартизовану техніку, сільгосптехніку, яка теж є стандартизованим товаром, вказується лише посилення на те, що продавець гарантує високу якість. Якщо обладнання є складним в експлуатації, наприклад, нове, малознайоме споживачу або звичне, але з новими характеристиками, об'єм гарантій повинен бути значно вищий.

Як вказує досвід, гарантії та регламент їх наданням є дещо невизначеними, можуть по-різному трактуватись, особливо, за умов рекламацій та арбітражного розгляду. Невизначеності можна уникнути за умов участі в організаціях консолідованого маркетингу. У обставинах, коли подібні випадки не сприяють іміджу товару та підприємства на ринку, проблеми можуть вирішити спеціалісти організацій консолідованого маркетингу професійним на основі більш широкої практики підходом до укладання контрактів у частині гарантій. Практика показує, що не завжди і не у кожній службі маркетингу є спеціалісти з практикою подібної діяльності. Найчастіше, існує інша практика - з року в рік контракти не змінюються за змістом.

Контроль ринкової ситуації організаціями консолідованого маркетингу може принести додаткові бажані результати за умов використання технологій створення ланцюгів цінності. Ця технологія може бути використана у якості методики маркетингу через пошук взаємозв'язку між товарами, тобто встановлення гармонійності покупок за певними принципами. Цей метод поширений при дослідженнях збуту, наприклад, будівельних матеріалів, або товарів широкого вжитку, які не є близькими за призначенням. Так, звичним є те, що у магазинах будівельних товарів можна знайти засоби для миття вікон, текстиль тощо.

Не є компліментарними такі товари, як автомобілі та засоби гігієни людини, але у роздрібній торгівлі вони часто продаються поруч. У супермаркетах є відділи «супутніх товарів» ще з часів, коли роздрібна та гуртова торгівля була організована виключно державними та кооперативними підприємствами.

Зазначимо, що для торгівлі товарами масового вжитку цей метод отримання додаткового прибутку не є новим. Але для організацій консолідованого маркетингу технології створення ланцюгів цінності можуть набути нової форми на підставі того, що вони апріорі призначені для забезпечення збуту сільгосптехніки більш значними темпами з додержанням іміджу вітчизняного виробника. Але якщо виробник самостійно збуває техніку, то зазвичай, має пропонувати все, що виробляє. Коли споживач купує сівалку, йому пропонують купити також і додаткове начіпне обладнання, наприклад, новинку свого підприємства. Організації консолідованого маркетингу мають на меті задовольнити потребу у вдалому збуті продукції усіх своїх учасників. Тому, фермеру, або виробнику сільгосптехніки може бути запропоновано більш широкий спектр продукції за профілем. Поряд з купівлею партії начіпного обладнання Бердянського заводу покупець

може купити також гідророзподільники публічне акціонерне товариство «Гідравліка - Трейд» (місто Мелітополь).

Тобто, у покупця може виникнути потреба у цих товарах, можливо й не одразу після основної покупки. Вірогідно, що він навіть не замислювався над подібною покупкою і потреба виникла завдяки отриманій від продавця інформації. Доречним може бути роз'яснення щодо доцільності та раціональності купівлі одночасно і супутніх товарів для уникнення у майбутньому ринкового пошуку, контрактної домовленості та усіх інших процедур.

Є багато варіантів, коли виробники готові до збуту сільгосптехніки, яка є застарілою, знята з виробництва, не має попиту, витіснена більш конкурентною. Виробник готовий до збуту по найнижчих цінах, тобто з застосуванням знижок. Але, якщо підприємство працює постійно над оновленням асортименту, об'яви про розпродаж знижують імідж. Організації консолідованого маркетингу мають можливість організувати кумулятивні продажі, тобто пропонувати вказані товари, неходові за підсумками минулих продажів, поряд зі значною покупкою іншої техніки навіть іншого виробника. Не треба забувати, що нова техніка вдало поширюється після участі у виставках, а застаріла такої перспективи не має.

Звичайно, подібність до консигнаторів у організацій консолідованого маркетингу є, але лише у частині надання широкого спектру товарів. Відповідальність перед учасниками при цьому більша, а цінова «висота» та непередбаченість, притаманні співпраці з консигнаторами, виключені.

Таким чином, у випадку досліджень ринку сільгосптехніки за умов використання технології створення ланцюгів цінності виявляють попит на групу товарів, випадки частих групових покупок неспоріднених товарів та використовують інформацію на користь учасників об'єднання.

У процесі організації збуту важливим аспектом є реалізація процесу створення цінностей, або ланцюгів цінності, як значного кроку у подоланні бар'єрів конкуренції, що і є результатом вдалого збуту нарівні з такою метою, як задоволення споживачів.

Ланцюги мережі створення цінності будуються на створенні потреби для кінцевого покупця шляхом об'єднання основних видів діяльності, які створюють мережу. В результаті взаємовідносин чи стратегічних спілок виникає кооперативна ділова взаємодія, так що ціле стає більше, ніж сума його складових. Створення мережі — це розширена взаємодія між фірмами до створення мережі фірм, які працюють сумісно в цілях створення цінності для споживача. Той

факт, що в центрі уваги мережі створення цінності знаходиться споживач, є основною відзнакою мислення сьогодення, яке зосереджене на клієнтах та постачальниках наступного сусіднього рівня.

Так, компанія «Calix and Corolla» (США, штат Флорида), яка займається продажем квітів, слугує прикладом того, як можна поєднати основні види діяльності для того, щоб в повній мірі використовувати сприятливі можливості ринку за допомогою мережі створення цінності. Канали, за якими квіти доставлялись кінцевому споживачу, були довгими та неефективними: для того, щоб квіти потрапили до споживача, потрібно було 9 днів. Підприємець Рут Оуейдс побачила можливість створення цінності, доставляє квіти з грядки споживачу за 3-4 дні, в результаті чого клієнт отримував більш свіжі квіти. Для цього вона придумала ланцюжок, який пов'язав фермерів, які вирощують квіти, та споживача за допомогою каталогів букетів. Види діяльності, якими вона володіла, були управління та створення каталогу, але їй були потрібні партнери для розробки її концепції. Вона звернулась до ряду фермерів, які є оптовими торговцями квітами, але нічого не продавали вроздріб. Вона умовила їх впаковувати квіти так, щоб до споживача вони попадали в тому вигляді, в якому були зображені в каталозі. Це стало основною задачею фермерів. Спроможність швидко поставляти квіти клієнту була важливою частиною концепції. Рут Оуейдс звернулась до компанії Federal Express, яка має бездоганну репутацію у справі доставки посилок, з пропозицією стати системою постачань для компанії Calix and Corolla. Запевнити Federal Express було не простим завданням, тому що фермери, зазвичай, знаходились в сільській місцевості, а не в густонаселених областях [7]. Описаний приклад, стосується не товарів виробничого призначення, але заслуговує на увагу, як приклад вирішення проблем підвищення якості продукції шляхом покращення якості обслуговування, а також приклад розширення діяльності та отримання додаткового прибутку для підприємства, яке не є виробником основного продукту, але може бути необхідним ланцюгом створення цінностей. Вигода для всіх учасників очевидна.

Описана методика вирішення проблем підвищення якості обслуговування є принадною для застосування у системі консолідованого маркетингового забезпечення збуту. Поодинокі вирішення проблем фізичного просування продукції підприємств сільськогосподарського машинобудування може призвести до того, що на ринку цієї техніки може скластись ситуація, коли однієї продукції буде замало на певний проміжок часу, інша ж за кількістю

буде перевищувати потреби. Підприємства сільськогосподарського машинобудування, як і інші машинобудівні, практично не виробляють щось певне, а займаються виробництвом різних видів машин, устаткування, деталей в асортименті. Для серійного виробництва, за умов знання потреб ринку можна перейти на виробництво будь-чого іншого, дати йому перевагу. Місія консолідованого маркетингу саме полягає у координації не лише самого збуту, а й у плануванні виготовлення товару або забезпечення доповнення до товару, наприклад, логістичного забезпечення.

Стратегічні підходи до розробки методик створення та існування об'єднань виробників, торговців, споживачів сільськогосподарської техніки спонукають до розвитку профільних ринків (гідравлики, двигунів, начіпного обладнання тощо), до інновацій, оновлення асортименту виробництва, що, таким чином, покликане підтримувати беззбиткову діяльність вітчизняних підприємств, збут вітчизняним і закордонним споживачам продукції українського виробництва і, таким чином, імпортозаміщення, збільшення кількості робочих місць, забезпечення країні продовольчої та економічної безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Міністерство аграрної політики та продовольства України. Аграрні новини та оперативна статистика URL: http://agroua.net/news/news_43866.html;
2. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.;
3. Классика маркетинга / Составители: Энис Б.М., Кокс К.Т., Моква М.П. СПб : Питер, 2001. 752 с.;
4. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / ред. В.В. Колчанова. СПб. : Питер, 2006. 800 с.;
5. *Індекси середніх величин (змінного складу, постійного складу, структурних зрушень)*. URL:<http://buklib.net/books/28393/>;
6. Маркетинг / Под ред. М. Бейкера. СПб. : Питер, 2002. 1200 с.;
7. Нехай В.В. Збутова діяльність підприємств сільськогосподарського машинобудування: теорія та практика: монографія. Мелітополь : вид-во МДПУ ім. Б.Хмельницького, 2016. 337 с.;
8. Нехай, В.В. Маркетинг на ринке товарів производственного назначения / *Культура народів Причорномор'я*. Симферополь, 2003. № 39. С.30-33;
9. Нехай, В. *Форми внедрения маркетинга на предприятиях сельскохозяйственного машиностроения/ Культура народів Причорномор'я*. Симферополь, 2005. № 58. С.126-133;
10. Нехай, В.В. Проблемы организации маркетинга на предприятиях сельскохозяйственного машиностроения / *Культура народів Причорномор'я*. Симферополь, 2006. №73 . С. 27-29;

11. Нехай В.В. Систематичний і ефективний маркетинг – засіб підвищення культури підприємницької діяльності. *Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць*. Запоріжжя, 2012. №4 (16). С. 46-53;
12. Нехай В.В. Поглиблення теоретичних основ та визначення практичних напрямків покращення маркетингової підтримки вирішення проблем збуту підприємств сільськогосподарського машинобудування. *Вісник Хмельницького національного університету*. Хмельницький, 2013. №2. Т. 3 (198). С. 153-157;
13. Нехай В.В. Управління ринком сільськогосподарської техніки на основі консолідації та прямого маркетингу. *Економіка АПК*. Київ, 2015. №12. С.68-71;
14. Нехай В.В. Синергія складових логістичної системи та маркетингу. *Вісник СНАУ*. Суми, 2018. №8(77). С. 51-55.

**ОБҐРУНТУВАННЯ НАУКОВО-МЕТОДИЧНОГО
ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
ГОТОВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ
ДО ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕХНІКО-
ТЕХНОЛОГІЧНОГО НАПРЯМУ В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ЗМІН**

Розв'язання проблем трансформації національної економіки України на ринкових засадах, перехід до нових прогресивних технологічних процесів вимагає залучення значних обсягів інвестицій [1, с. 685] Погоджуємося з думкою Г.А. Маховикова та В.Е. Кантора, які зазначають, що інвестиції, у т.ч. іноземні, є не лише механізмом розвитку, але й способом регулювання економіки шляхом переливання капіталу. На сучасному етапі розвитку ринку, як зазначають автори, іноземні інвестиції виступають одним із джерел отримання новітніх конкурентоздатних технологій [2, с. 215]. Отже, залучення інвестицій збільшує шанси отримання досвіду в сфері нових технологій, в тому числі й в аграрному секторі.

Як зазначає В.Г. Андрійчук, в масштабах держави пріоритетними для інвестицій є ті галузі та виробництва, яким притаманний істотний мультиплікативний ефект, завдяки якому розвиток цих галузей здійснює безпосередній вплив на економічне зростання суміжних галузей та виробництв. До галузей з мультиплікативним ефектом відносять як сільське господарство, так і інші галузі агропромислового комплексу [3, с.375], що підтверджує важливість залучення інвестицій в аграрний сектор. Враховуючи сучасні економічні тенденції, які зосереджують свою увагу на шляху інноваційного розвитку, доцільно приділити увагу інвестиційній привабливості підприємств цих галузей та стану їх інноваційної активності. Одним із чинників, який негативно впливає на зацікавленість з боку інвесторів фінансувати інноваційну діяльність в тому числі і в Сумській області, є низька інвестиційна привабливість підприємств регіону, в тому числі й в аграрному секторі. Відповідно до цього варто зазначити, що активізація інноваційної діяльності на сільськогосподарських підприємствах регіону можлива за умови росту його інвестиційної привабливості.

Існують різні методичні підходи для визначення інвестиційної привабливості, в яких об'єктами досліджень виступають країни, регіони, галузі економіки та суб'єкти господарювання. Враховуючи важливість оновлення матеріально-технічної бази для підприємств

аграрного сектору, одним із пріоритетних напрямів розвитку інноваційної діяльності є техніко-технологічний. Проте, обираючи даний вектор розвитку, підприємства стикаються зі значними фінансовими витратами, саме тому актуальним є визначення рівня фінансово-економічної готовності підприємств аграрного сектору до інноваційної діяльності техніко-технологічного напрямку в основу якого покладено визначення комплексної рейтингової оцінки сільськогосподарських підприємств.

Для формування системи показників комплексної рейтингової оцінки, як складової науково-методичного підходу до оцінки рівня фінансово-економічної готовності сільськогосподарських підприємств до інноваційної діяльності техніко-технологічного напрямку, доцільно використовувати наступні методики: 1) концепцію створення системи рейтингової оцінки регіонів [4]; 2) методику інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [5]; 3) положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [6]; 4) методики оцінки фінансового стану підприємств, запропоновані В.П. Савчуком та російськими вченими А.Д. Шереметом, В.Ф. Сайфуліним, М.І. Бакановим [7 – 9].

Всі наведені методичні підходи заслуговують на увагу, хоча кожна з них містить як переваги, так і недоліки. Переваги означених вище методичних підходів, які були використані при розробці науково-методичного підходу до оцінки рівня фінансово-економічної готовності сільськогосподарських підприємств до інноваційної діяльності техніко-технологічного напрямку, представимо на рис. 1.

Як видно з рис. 1, основні засади при обґрунтуванні методичного підходу комплексної рейтингової оцінки сільськогосподарських підприємств було визначено відповідно до Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання



Рис. 1. Механізм формування методичного інструментарію комплексної рейтингової оцінки сільськогосподарських підприємств

Джерело: Систематизовано автором відповідно до Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання, Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, [5]

Система показників комплексної рейтингової оцінки, як складової науково-методичного підходу до оцінки рівня фінансово-економічної готовності сільськогосподарських підприємств до інноваційної діяльності техніко-технологічного напрямку була визначена відповідно до Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, яка передбачає використання різних за змістом груп показників, що характеризують майновий стан підприємства, фінансову стійкість підприємства, ліквідність активів підприємства, прибутковість підприємства, ділову активність підприємства та ринкову активність підприємства та дає можливість отримати змістовну характеристику діяльності підприємства. Проте враховуючи наявність великої кількості масивів значень показників, які не дають змогу зробити остаточний висновок без розробленого програмного комплексу для персонального комп'ютера та працювати з яким без відповідної освітньої кваліфікації неможливо [4] за основу алгоритму розрахунку комплексної рейтингової оцінки було використано метод порівняльної рейтингової

оцінки підприємств, запропонований російськими вченими А.Д. Шереметом та Р.С. Сейфуліним [8].

Перевагою даного підходу є здійснення порівняння підприємств з найкращим підприємством за результатами діяльності в досліджуваній сукупності. При цьому, кращими результатами діяльності підприємства є не нормативні значення розрахованих показників, а отримані в досліджуваній період за відповідних умов господарювання максимальні результати. Також перевагою цієї методики є відсутність визначення вагомості досліджуваних коефіцієнтів за умови знаходження підприємств в одній галузі, тобто виключено суб'єктивну оцінку експертів.

Варто зауважити, що такий підхід доцільно використовувати при проведенні оцінки рівня фінансово-економічної готовності сільськогосподарських підприємств до інноваційної діяльності техніко-технологічного напрямку одного регіону, адже досліджується однорідна сукупність суб'єктів господарювання. Наприклад, підприємства Краснопільського району в 2017 р. працювали за однакових кліматичних, економічних, політичних та інших умов і отримали відповідні результати своєї діяльності.

Варто зазначити, що для характеристики діяльності сільськогосподарських підприємств необхідно досліджувати показники, які дають змогу виявити виробничий потенціал підприємств, визначити рентабельність виробництва, ефективність використання наявних на підприємствах ресурсів та управління ними, стан використання та розміщення основних і оборотних засобів підприємств. Тому при визначенні кола показників комплексної рейтингової оцінки були обрані наступні: ділової активності, рентабельності, ліквідності та фінансової стійкості, які характеризують основні складові фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств та розраховуються виключно за даними форм публічної фінансової звітності, затверджених міністерством фінансів України з погодженням Державного комітету статистики України [4], що робить їх доступними для будь-якої зацікавленої особи та дає їм змогу контролювати зміни фінансового стану підприємства.

Відповідно до положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [4], та методики проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій [10], було визначено коефіцієнти та порядок їх розрахунку. Для розрахунку

визначено показники, котрі дають змогу об'єктивно оцінити стан фінансово-господарської діяльності підприємства. Розподіл коефіцієнтів за групами представлено на рис. 2.

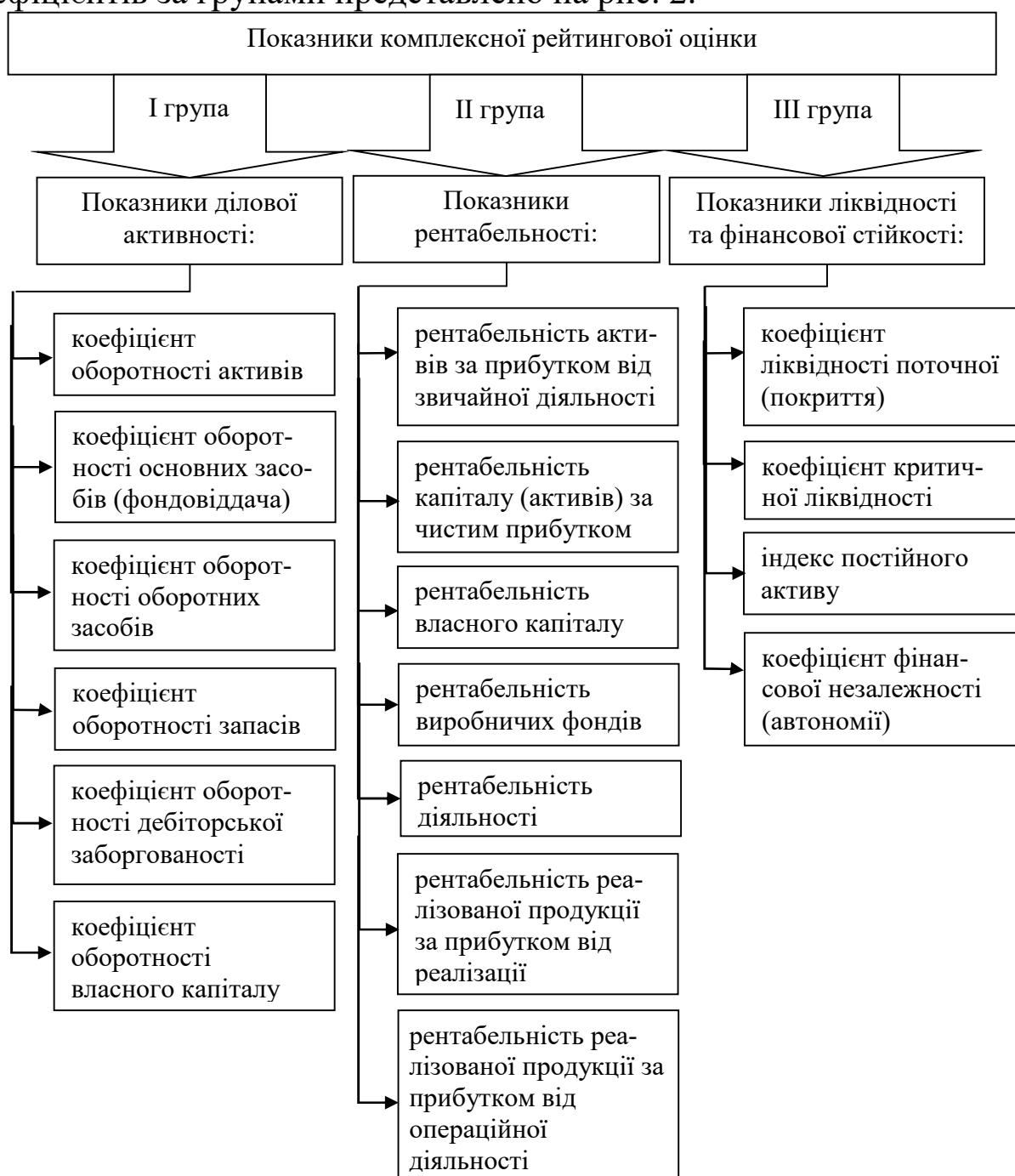


Рис. 2. Алгоритм розподілу коефіцієнтів комплексної рейтингової оцінки за групами

Джерело: розроблено автором відповідно до Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, методики проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій

Варто зауважити, що обрані показники характеризують пряму залежність між покращенням фінансового стану підприємств та

збільшенням значень показників. Беручи до уваги відносний характер обраних для комплексної рейтингової оцінки показників, їх розрахунок необхідно здійснювати за середніми значеннями даних форм фінансової звітності (звіт про фінансовий стан, звіт про сукупний дохід) в кожному досліджуваному періоді по кожному господарству. Вся сукупність об'єктів, вибраних для проведення дослідження, ап'орі є однорідною, що збільшує достовірність дослідження.

Доцільність обрання показників ділової активності для аналізу діяльності підприємств обґрунтовується їх сутнісним значенням, що полягає в наступному: коефіцієнт оборотності активів, показує, скільки отримано чистої виручки від реалізації продукції (далі виручка) на одиницю коштів, інвестованих в актив; коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача), визначає розмір виручки на одиницю основних виробничих фондів; коефіцієнт оборотності оборотних засобів, засвідчує розмір виручки на одиницю обігових коштів; коефіцієнт оборотності запасів, вказує на кількість оборотних коштів, інвестованих у запаси; коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обороті), показує, у скільки разів виручка перевищує середню дебіторську заборгованість; коефіцієнт оборотності власного капіталу (оборотність), дає інформацію про розмір чистої виручки від реалізації продукції на одиницю власного капіталу [11, с.365]. Як показує досвід, в більшості випадків показники оцінки рентабельності, котрі включені в другу групу показників, використовуються інвесторами для визначення доцільності інвестування. Вся сукупність показників рентабельності дає змогу оцінити ефективність звичайної діяльності та її складових (операційної, інвестиційної, фінансової) і визначити потенційні можливості підприємства щодо формування прибутку та оцінки фінансового стану [12, с.250-251].

Як правило, для аналізу рентабельності використовують різні показники, які залежать від характеру оцінки ефективності діяльності підприємства та використовуються для визначення потенційних можливостей підприємства щодо формування прибутку. Саме показники рентабельності є обов'язковими при проведенні порівняльного аналізу підприємств. Оцінка рівня фінансово-економічної готовності сільськогосподарських підприємств до інноваційної діяльності техніко-технологічного напрямку повинна містити наступні показники: рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності, характеризує розмір прибутку від звичайної діяльності на одиницю коштів, інвестованих в активи; рентабельність

капіталу (активів) за чистим прибутком, показує розмір чистого прибутку на одиницю інвестованих в активи коштів; рентабельність власного капіталу, дає інформацію про розмір чистого прибутку на одиницю власного капіталу; рентабельність виробничих фондів, характеризує розмір чистого прибутку на одиницю вартості виробничих фондів; рентабельність діяльності, дає інформацію про розмір чистого прибутку на одиницю виручки; рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації, вказує на розмір прибутку від реалізації на одиницю продукції; рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності, характеризує розмір прибутку від операційної діяльності на одиницю виручки [13, с.65].

В третю групу були включені показники ліквідності та фінансової стійкості, адже вони тісно пов'язані між собою. Показники ліквідності характеризують здатність підприємства розрахуватись за своїми зобов'язаннями та визначають наявність на підприємстві власних вільних ресурсів. При цьому головною ознакою ліквідності є позитивне співвідношення оборотних активів до короткострокових пасивів, адже за умови їх нестійкого стану на підприємстві може бути порушений технологічний процес. В свою чергу, показники фінансової стійкості характеризують стан і структуру активів підприємства та можливості підприємства забезпечувати стійкий розвиток при збереженні плато- й кредитоспроможності [14, с.78]. Для дослідження було обрано наступні показники: коефіцієнт поточної ліквідності (покриття), вказує на забезпеченість обіговими коштами для погашення боргів протягом року; коефіцієнт критичної ліквідності, засвідчує на скільки можливо буде погасити поточні зобов'язання, якщо положення стане дійсно критичним; індекс постійного активу, характеризує частку основних засобів та необоротних активів у складі власного капіталу; коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), дає інформацію про частку власного капіталу в загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність [15, с.185].

Алгоритм визначення рейтингу підприємств за результатами проведеної оцінки наведено на рис. 3.

Як зазначалось, в основу розрахунку комплексної рейтингової оцінки покладено порівняння підприємств певної сукупності по всім групам показників з умовним підприємством, яке має найкращі результати в досліджуваній сукупності. Назвемо умовно найкраще підприємство показниково-відмінним. Тобто для розрахунку використовуються найбільш високі результати діяльності обраних для

дослідження сільськогосподарських підприємств, які є однорідними, функціонують в одному регіоні за однакових ринкових умов. Отже показниково-відмінне підприємство є найбільш конкурентоспроможним сільськогосподарським підприємством із загальної однорідної сукупності досліджуваних об'єктів.

Для поглибленого емпіричного дослідження інноваційної активності сільськогосподарських підприємств Сумської області ми обрали сільськогосподарські підприємства трьох районів, а саме Краснопільського, Сумського та Тростянецького, які є однорідними – знаходяться в одній агрокліматичній зоні, займають один сегмент ринку, знаходяться в одній галузі, мають рівні шанси отримати державну підтримку чи підтримку інвесторів.

Розрахунки проводилось за даними річної фінансової звітності сільськогосподарських підприємств цих районів. В ході дослідження було опрацьовано більше чотирьохсот форм річної звітності для розрахунку 17 показників. Кожний показник за всіма досліджуваними підприємствами розраховувався за період з 2014 р. по 2017 р.

Для проведення подальших розрахунків вихідні дані (розраховані коефіцієнти) представляємо у вигляді матриці, де по рядках записані номери сільськогосподарських підприємств ($i = 1, 2, \dots, n$), а по стовпцях – номери показників ($j = 1, 2, \dots, 17$). Назви сільськогосподарських підприємств та їх відповідна нумерація, яка буде використовуватись надалі в матриці вихідних даних, наведена в додатку А, а номери показників відповідно в додатку Б Далі, в кожному досліджуваному році (2014 р., 2015 р., 2016 р., 2017 р.) до кожної матриці Краснопільського, Сумського, Тростянецького районів (загалом шістнадцять матриць) ми додаємо рядок показниково-відмінного підприємства ($n+1$), в який заносимо максимальні значення по кожному показнику.

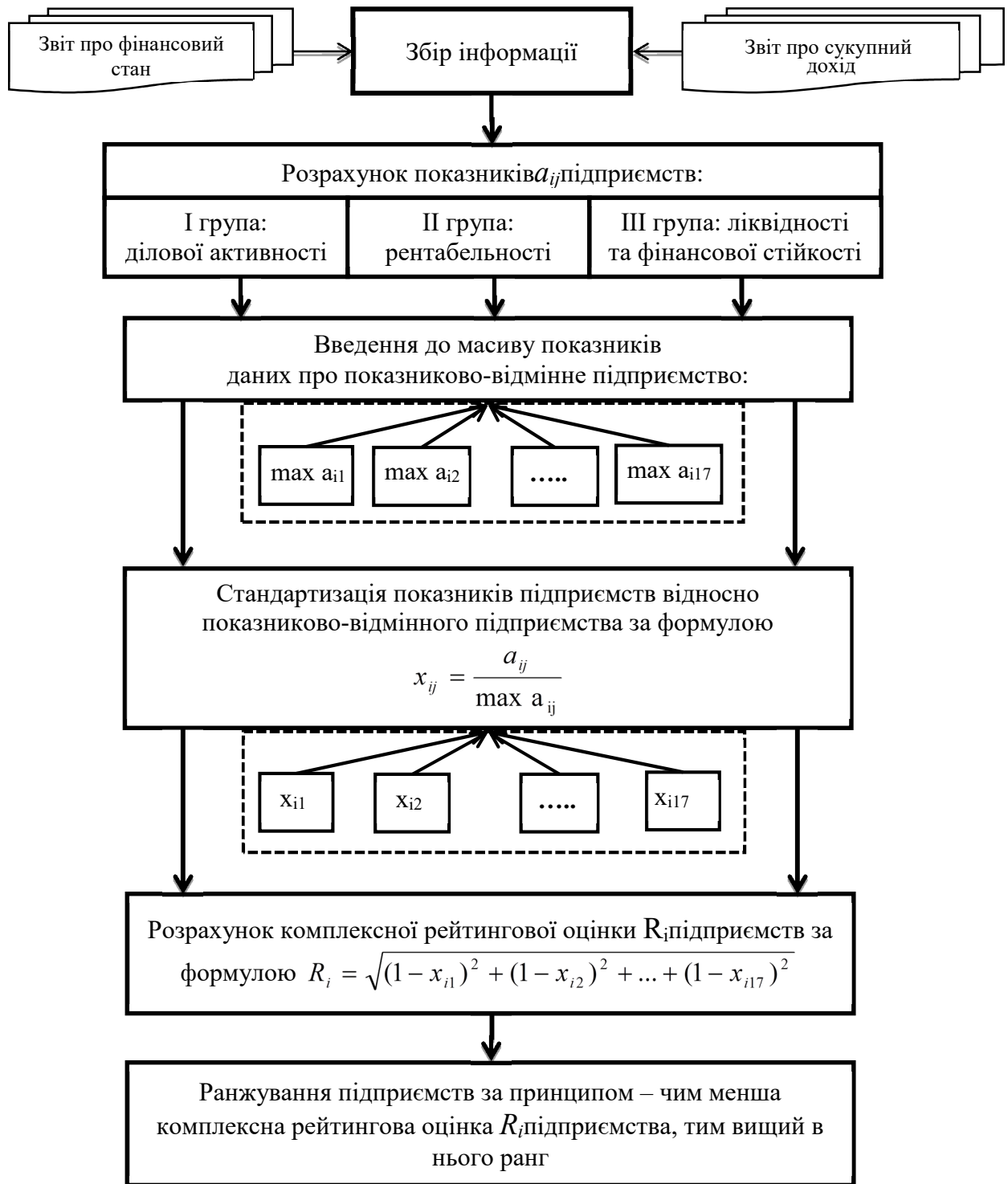


Рис. 3. Алгоритм визначення рейтингу сільськогосподарських підприємств

Джерело: розроблено автором

Для прикладу, вихідні дані матриці сільськогосподарських підприємствах Краснопільського району за 2017 р. для визначення рейтингу представимо в табл.1.

Таблиця 1

Вихідні дані по сільськогосподарських підприємствах
Краснопільського району для проведення комплексної рейтингової
оцінки, 2017 р.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	0,61	0,90	1,26	1,13	11,09	0,63	0,15	0,15	0,15	0,24	0,24	0,13	0,24	27,47	22,88	0,52	0,97
2	1,31	3,91	1,81	1,84	18,50	1,79	0,11	0,08	0,12	0,19	0,00	-0,07	0,04	3,21	2,39	0,37	0,71
3	0,45	0,66	0,97	0,59	5,49	0,55	0,11	0,08	0,11	0,13	0,24	-0,19	0,26	11,83	3,71	0,46	0,83
4	0,97	3,12	1,18	1,26	26,40	-3,00	0,01	0,00	0,01	0,00	-0,01	-0,01	0,00	0,65	0,49	-0,55	-0,33
5	0,41	0,00	0,41	0,04	1,48	0,53	0,04	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,38	0,00	10,89	8,76	0,00	0,84
6	0,49	2,08	0,60	0,19	11,44	1,51	0,16	0,04	0,08	0,07	0,03	-0,23	0,04	1,36	0,58	0,31	0,22
7	0,93	1,12	3,80	3,83	10,42	1,55	0,10	0,07	0,12	0,13	0,08	0,15	0,20	0,73	0,64	1,23	0,61
8	0,26	3,01	0,27	0,10	11,66	-5,82	0,10	0,03	-0,42	0,04	0,34	-0,14	0,40	46,23	12,55	-0,34	-0,10
9	0,49	1,00	0,78	1,12	1,96	1,64	-0,06	-0,06	-0,23	-0,12	-0,18	-0,03	-0,09	5,70	4,88	-4,41	-0,03
10	0,37	3,45	0,42	0,15	37,01	-5,19	0,06	0,03	-0,92	0,04	0,17	-0,14	0,24	1,35	0,23	10,43	-0,07
11	1,88	3,68	3,79	1,19	317,4 5	4,29	0,54	0,08	0,21	0,12	0,07	-0,28	0,14	1,06	0,55	1,11	0,46
12	1,08	3,45	1,63	1,52	14,43	3,06	0,23	0,23	0,58	0,45	0,20	0,03	0,19	8,20	6,42	0,93	0,42
13	0,41	0,89	0,61	0,10	18,35	0,43	0,08	-0,01	-0,01	-0,01	-4,05	0,00	-3,98	40,33	18,46	0,33	0,98
14	0,25	0,29	0,58	0,19	4,54	0,27	0,13	0,01	0,01	0,02	0,02	-0,46	0,05	1,06	0,58	0,23	0,29
15	0,88	1,20	1,70	1,74	5,93	1,30	0,18	0,17	0,24	0,30	0,18	0,17	0,19	2,33	2,07	0,67	0,73
16	0,37	1,24	0,47	0,29	1,17	0,43	0,06	0,02	0,03	0,03	0,10	-0,17	0,17	8,32	6,01	0,26	0,84
17	0,49	12,06	0,50	0,86	2,17	-0,32	0,23	0,09	-0,06	0,30	0,18	-0,31	0,15	1,60	1,14	-0,02	-1,65
18	0,22	0,20	1,22	0,48	0,00	0,22	0,02	0,01	0,01	0,01	0,05	-0,32	0,09	36,33	15,06	0,86	0,95
19	0,64	0,75	0,82	0,36	20,01	1,81	0,10	0,01	0,02	0,01	0,02	-0,38	0,02	29,13	2,87	0,37	0,58
20	0,62	7,98	1,36	1,17	25,97	1,31	0,00	-0,07	-0,11	-0,54	-0,30	-0,97	-0,18	1,11	0,96	0,95	0,63
n+1	1,88	12,06	3,80	3,83	317,4 5	4,29	0,54	0,23	0,58	0,45	0,34	0,17	0,40	46,23	22,88	1,23	0,98

Джерело: розраховано автором за даними річної бухгалтерської звітності: «Звіт про фінансовий стан» та «Звіт про сукупний дохід» сільськогосподарських підприємств Краснопільського району

В табл. 1 наведено всі розраховані коефіцієнти, які є вихідними даними для проведення рейтингової оцінки сільськогосподарських підприємств Краснопільського району в 2017 р. В останньому рядку таблиці (n+1) визначено коефіцієнти показниково-відмінного підприємства, які є найвищим значенням із загальної сукупності отриманих значень кожного досліджуваного показника.

За даними річної фінансової звітності сільськогосподарських підприємств Краснопільського району (2014 – 2016 рр.), Сумського району (2014 – 2017 рр.), Тростянецького району (2014 – 2017 рр.) аналогічно розраховано всі коефіцієнти. Відповідно до отриманих результатів, визначено коефіцієнти показниково-відмінних підприємств (в кожному досліджуваному році по кожному району). Результати 2017 р. по Сумському та Тростянецькому районах представлено в додатку В. Розраховані коефіцієнти є вихідними даними для проведення наступного етапу рейтингової оцінки сільськогосподарських підприємств.

Цим етапом досліджень є стандартизація вихідного показника a_{ij} по кожній матриці, приклад якої представлено табл. 2, відносно відповідного показника показниково-відмінного підприємства $\max a_{ij}$ за формулою (1):

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}}, \quad (1)$$

де x_{ij} – стандартизовані показники стану i -го підприємства, a_{ij} – вихідні показники i -го підприємства, $\max a_{ij}$ – вихідний показник показниково-відмінного підприємства.

Таблиця 2

Матриця стандартизованих показників по сільськогосподарських підприємствах Краснопільського району, 2017 р.

	x_{i1}	x_{i2}	x_{i3}	x_{i4}	x_{i5}	x_{i6}	x_{i7}	x_{i8}	x_{i9}	x_{i10}	x_{i11}	x_{i12}	x_{i13}	x_{i14}	x_{i15}	x_{i16}	x_{i17}
1	0,32	0,07	0,33	0,30	0,03	0,15	0,28	0,65	0,26	0,54	0,72	0,77	0,60	0,59	1,00	0,43	0,99
2	0,70	0,32	0,47	0,48	0,06	0,42	0,20	0,33	0,21	0,43	0,00	-0,38	0,10	0,07	0,10	0,30	0,72
3	0,24	0,05	0,25	0,15	0,02	0,13	0,21	0,36	0,19	0,29	0,73	-1,13	0,66	0,26	0,16	0,37	0,84
4	0,52	0,26	0,31	0,33	0,08	-0,70	0,02	0,00	0,01	-0,01	-0,03	-0,06	0,01	0,01	0,02	-0,45	-0,34
5	0,22	0,00	0,11	0,01	0,00	0,12	0,08	0,00	0,00	0,00	0,00	-2,19	0,01	0,24	0,38	0,00	0,85
6	0,26	0,17	0,16	0,05	0,04	0,35	0,29	0,17	0,14	0,15	0,08	-1,33	0,10	0,03	0,03	0,26	0,23
7	0,49	0,09	1,00	1,00	0,03	0,36	0,18	0,31	0,21	0,28	0,23	0,89	0,49	0,02	0,03	1,00	0,62
8	0,14	0,25	0,07	0,03	0,04	-1,36	0,18	0,13	-0,73	0,10	1,00	-0,81	1,00	1,00	0,55	-0,28	-0,10
9	0,26	0,08	0,21	0,29	0,01	0,38	-0,12	-0,28	-0,40	-0,26	-0,53	-0,16	-0,22	0,12	0,21	-3,59	-0,03
10	0,19	0,29	0,11	0,04	0,12	-1,21	0,12	0,13	-1,59	0,08	0,50	-0,79	0,59	0,03	0,01	-8,50	-0,07
11	1,00	0,31	1,00	0,31	1,00	1,00	1,00	0,37	0,36	0,26	0,21	-1,63	0,36	0,02	0,02	0,90	0,47
12	0,57	0,29	0,43	0,40	0,05	0,71	0,42	1,00	1,00	1,00	0,60	0,17	0,48	0,18	0,28	0,75	0,42
13	0,22	0,07	0,16	0,03	0,06	0,10	0,15	-0,04	-0,01	-0,02	-12,1	0,02	-9,96	0,87	0,81	0,27	1,00
14	0,13	0,02	0,15	0,05	0,01	0,06	0,24	0,06	0,02	0,04	0,05	-2,71	0,11	0,02	0,03	0,19	0,30
15	0,47	0,10	0,45	0,45	0,02	0,30	0,34	0,74	0,41	0,67	0,53	1,00	0,47	0,05	0,09	0,55	0,74
16	0,20	0,10	0,12	0,08	0,00	0,10	0,12	0,09	0,05	0,07	0,31	-1,01	0,42	0,18	0,26	0,21	0,86
17	0,26	1,00	0,13	0,22	0,01	-0,08	0,42	0,38	-0,10	0,68	0,53	-1,82	0,39	0,03	0,05	-0,01	-1,68
18	0,11	0,02	0,32	0,13	0,00	0,05	0,04	0,02	0,01	0,01	0,15	-1,86	0,22	0,79	0,66	0,70	0,97
19	0,34	0,06	0,22	0,09	0,06	0,42	0,18	0,05	0,03	0,03	0,07	-2,20	0,06	0,63	0,13	0,30	0,59
20	0,33	0,66	0,36	0,31	0,08	0,30	0,00	-0,32	-0,18	-1,22	-0,90	-5,64	-0,46	0,02	0,04	0,77	0,64
n+1	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Джерело: власні розрахунки автора за даними, представленими в табл. 1

За формулою 1 вихідні показники (розраховані коефіцієнти) трансформуються в один масив шляхом ділення кожного коефіцієнта на максимальне значення відповідного коефіцієнта показниково-відмінного підприємства. Отже, для проведення наступного етапу розрахунків ми отримуємо по чотири матриці стандартизованих показників в 2014 р., 2015 р., 2016 р. та 2017 р. для сільськогосподарських підприємств Краснопільського, Сумського та Тростянецького районів відповідно по всім досліджуваним об'єктам. Для прикладу, представлено матрицю стандартизованих показників по сільськогосподарських підприємствах Краснопільського району за 2017 р. (табл. 2).

Розраховані стандартизовані показники дають змогу перейти до наступного етапу, а саме визначення комплексної рейтингової оцінки сільськогосподарських підприємств Краснопільського, Сумського та Тростянецького районів. Комплексна рейтингова оцінка R_i для кожного з досліджуваних підприємств Краснопільського, Сумського та Тростянецького районів в 2014-2017 рр. визначалась за формулою (2):

$$R_i = \sqrt{(1 - x_{i1})^2 + (1 - x_{i2})^2 + \dots + (1 - x_{i17})^2}, \quad (2)$$

де R_i – комплексна рейтингова оцінка i -го господарства; $i=1,2, \dots, n$ – номер господарства в районі; $x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{i17}$ – стандартизовані показники по i -тому господарству.

Отримані результати комплексної рейтингової оцінки (R_i) сільськогосподарських підприємств Краснопільського, Сумського та Тростянецького районів за період 2014 – 2017 рр. наведені в додатку Г. Варто відмітити, що найвищий рейтинг має те підприємство, коефіцієнт комплексної рейтингової оцінки якого має найменше значення.

Результати комплексної рейтингової оцінки сільськогосподарських підприємств Краснопільського району свідчать про суттєве погіршення результатів діяльності ТОВ «Родина» та ТОВ «Чернечинське» в 2015-2017 рр. Стабільна фінансово-господарська діяльність протягом досліджуваного періоду спостерігається у ТОВ «Вікторія», ТОВ «Славгород» та ТОВ «Псьол». В той же час покращення результатів діяльності відбулось у ТОВ «Хвиля» та ФГ «Колос», при цьому ТОВ «Хвиля» в 2017 р. має найкращий результат. Варто зазначити, що найбільш стабільним сільськогосподарським підприємством району є ТОВ «Псьол», комплексна рейтингова оцінка якого за досліджуваний період змінювалась лише в межах 10%. Очевидною є тенденція зменшення показника рейтингової оцінки в 2017 р. в порівнянні з 2014 р. по всім досліджуваним підприємствам району, окрім ТОВ «Родина» та ТОВ «Чернечинське», що вказує на загальну позитивну тенденцію росту всіх розрахованих коефіцієнтів і відповідно підтверджує покращення результатів фінансово-господарській діяльності досліджуваних підприємств.

Варто відмітити, що Сумський район є найбільшим із досліджуваних, діяльність всіх сільськогосподарських підприємств району за аналізований період була стабільною. В десятку підприємств-лідерів району увійшли «10», ТОВ «Шпилівське», ПСП «Гарант», «9», ТОВ АФ «Вперед», ФГ «Зернова долина», ПСП

«Діана», «7», ТОВ АФ «Родючість», ТОВ «За мир». Суттєве погіршення результатів фінансово-господарської діяльності спостерігається у ТОВ «Хлібороб» в 2015 р. і у «2» в 2014 р. В 2016-2017 рр. погіршилися показники у ТОВ АФ «Криниця», ТОВ «Агросвіт», ТОВ АФ «Степ», ТОВ АФ «Рост», ТОВ АФ «Низи», ТОВ АФ «Суми-Насіння», ТОВ АК «Маяк», СЗАТ «Іскра», «4», «5», «8». В той же час покращилися результати діяльності таких підприємств, як ТОВ АФ «Вперед», ПСП «Гранат», ТОВ «Шпилівське», ВАТ «Мирний», «7», «9», «10».

В Тростянецькому районі, протягом досліджуваного періоду, спостерігаються незначні коливання результатів комплексної рейтингової оцінки сільськогосподарських підприємств окрім двох господарств, а саме ТОВ «АФ Семеренки» та ПП «Буймерське», які в 2017 р. в порівнянні з 2014 р. суттєво покращили показники фінансово-господарської діяльності.

Заключним етапом проведення комплексної рейтингової оцінки сільськогосподарських підприємств, відповідно до представленого на рис. 3 алгоритму, є ранжування підприємств. За результатами ранжування запропоновано визначити рівень фінансово-економічної готовності до інноваційної діяльності техніко-технологічного напрямку для кожного досліджуваного сільськогосподарського підприємства. Зауважимо, що рівень фінансово-економічної готовності сільськогосподарського підприємства до інноваційної діяльності визначається як певний стан фінансово-господарської діяльності підприємства, відповідно до якого підприємство може здійснювати фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних коштів, за рахунок залучених коштів, за рахунок державних коштів або не мати жодних передумов до здійснення інноваційної діяльності. Ранжування сільськогосподарських підприємств Краснопільського району за досліджуваний період відповідно до отриманих результатів комплексної рейтингової оцінки представлено в табл. 3.

Зауважимо, що підприємства, які отримали найвищий рейтинг, мають суттєві проблеми у своїй фінансово-господарській діяльності, тому з подальших досліджень ми виключили ті підприємства, комплексна рейтингова оцінка яких найбільше віддалена від середніх результатів у досліджуваних сукупностях. Із трьох досліджуваних районів такими виявились в 2014 – 2017 рр. два сільськогосподарських підприємства Краснопільського району, а саме ТОВ «Родина» і ТОВ «Чернечинське».

Таблиця 3

Ранжована комплексна рейтингова оцінка (КРО)
сільськогосподарських підприємств Краснопільського району, 2014 –
2017 рр.

Місце	2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.	
	КРО	Назва	КРО	Назва	КРО	Назва	КРО	Назва
1	2,52	ТОВ "Вікторія"	2,33	ТОВ "Грабовське"	1,94	ТОВ "Хвиля"	2,33	ТОВ «Хвиля»
2	2,94	ТОВ "Псьол"	2,42	ТОВ "Хвиля"	2,30	ФГ "Колос"	2,47	ТОВ «Вікторія»
3	3,34	ТОВ "Хвиля"	2,78	ТОВ АФ "Тур'янська"	2,38	ТОВ АФ "Тур'янська"	2,57	ФГ «Колос»
4	3,42	ФГ "Колос"	2,80	ФГ "Колос"	2,56	ТОВ "Вікторія"	2,76	ТОВ «Псьол»
5	4,38	ТОВ "Славгород"	2,93	ТОВ "Вікторія"	2,80	ТОВ "Псьол"	3,21	ТОВ «Грабовське»
6	5,79	ТОВ "Чернечинське"	3,03	ТОВ "Псьол"	2,89	ТОВ "Грабовське"	3,53	ТОВ «Тур'янське»
7	6,06	ТОВ "Новодмитрівське"	3,17	ТОВ "Думівське"	3,04	ТОВ "Думівське"	3,61	ТОВ «Думівське»
8	6,15	ПП "Оберіг"	3,47	ФГ «Злак»	3,43	ФГ «Злак»	3,87	ПП «Оберіг»
9	6,38	ФГ «Злак»	3,52	ПП "Оберіг"	3,47	ПП "Оберіг"	4,12	ТОВ «Новодмитрівськ е»
10	6,43	ТОВ "Родина"	3,58	ПП «Вікторія»	3,56	ПП «Вікторія»	4,29	ТОВ «Славгород»
11	6,48	ТОВ "Сіннівське"	3,68	ТОВ "Промінь"	3,80	ТОВ "Новодмитрівське "	4,3	ФГ «Злак»
12	6,52	ТОВ "Ряснянське"	3,84	ТОВ "Новодмитрівське "	3,85	ТОВ "Сіннівське"	4,58	ПП «Вікторія»
13	6,56	ТОВ "Грабовське"	3,88	ТОВ "Сіннівське"	3,87	ТОВ "Промінь"	4,6	ТОВ «Промінь»
14	6,58	ТОВ "Тур'янське"	3,95	ПП «Мезенівське»	3,94	ПП «Мезенівське»	4,81	ТОВ «Сіннівське»
15	6,82	ТОВ "Думівське"	4,08	ТОВ "Славгород"	4,12	ФГ "Урожай"	4,97	ПП «Мезенівка»
16	7,21	ФГ "Урожай"	4,12	ФГ "Урожай"	4,34	ТОВ "Славгород"	5,2	ФГ «Урожай»
17	7,61	ПП «Мезенівка»	5,21	ПП «Майське»	4,92	ТОВ "Ряснянське"	6,25	ТОВ «Ряснянське»
18	7,93	ПП «Майське»	12,19	ТОВ "Ряснянське"	5,37	ПП «Майське»	7,98	ПП «Майське»
19	8,14	ПП «Вікторія»	13,27	ТОВ "Родина"	14,99	ТОВ "Родина"	10,7 1	ТОВ «Родина»
20	8,22	ТОВ "Промінь"	19,03	ТОВ "Чернечинське"	19,03	ТОВ "Чернечинське"	17,3 6	ТОВ «Чернечинське»

Джерело: власні розрахунки

Для визначення шляхів активізації інноваційної діяльності на сільськогосподарських підприємствах нами запропоновано розподілити їх на групи за рівнем фінансово-економічної готовності до інноваційної діяльності техніко-технологічного напрямку наступним чином: 1) високий рівень фінансово-економічної готовності, 2) середній рівень фінансово-економічної готовності, 3) низький рівень фінансово-економічної готовності та 4) недостатній рівень фінансово-економічної готовності. Кожна із запропонованих груп включає в себе сільськогосподарські підприємства, фінансування інноваційної діяльності в яких можливо здійснювати з власних коштів, залучених коштів, або державних коштів у різному співвідношенні. Структуру джерел фінансування сільськогосподарських підприємств відповідно

до рівня фінансово-економічної готовності до інноваційної діяльності представимо на рис. 4.

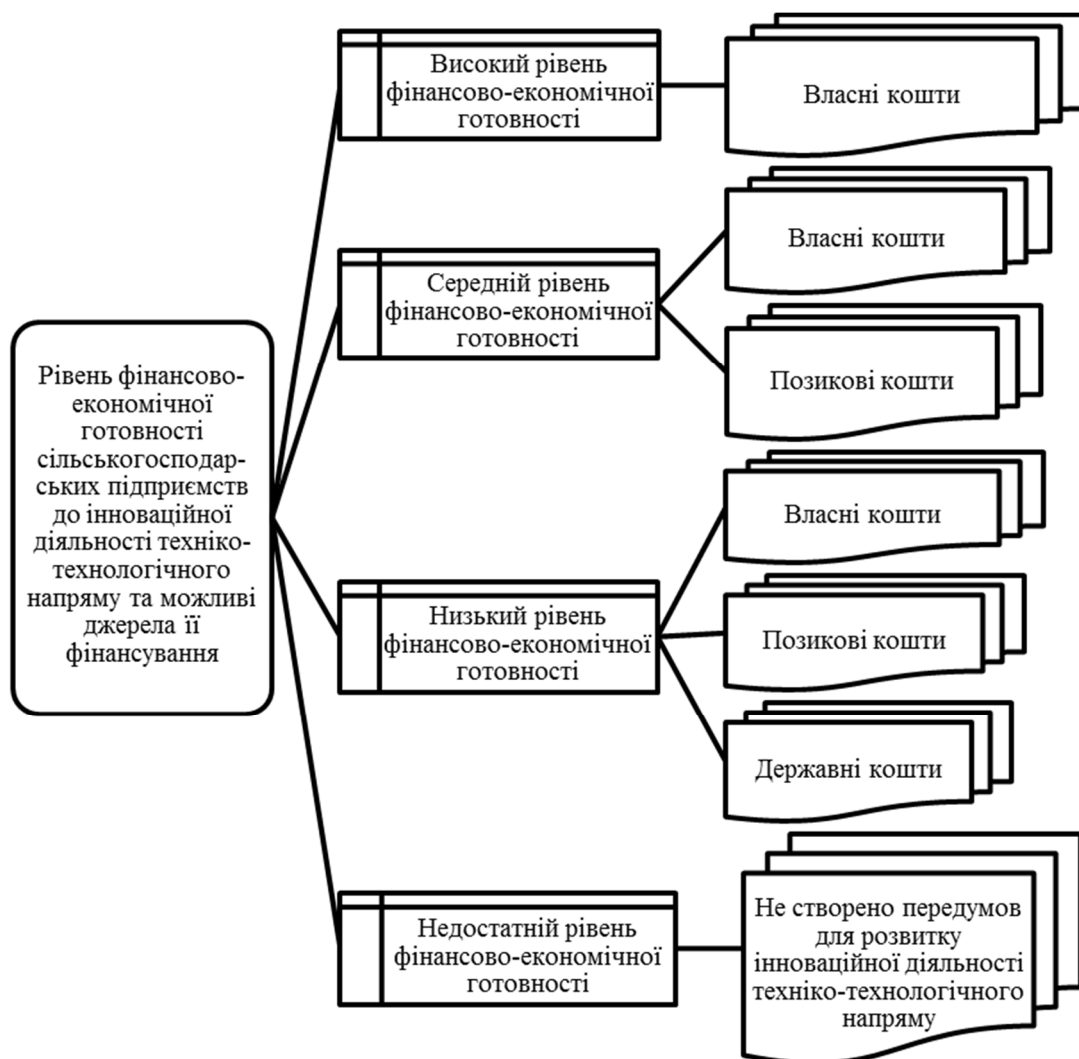


Рис. 4. Структура фінансування інноваційної діяльності на сільськогосподарських підприємств відповідно до рівня їх фінансово-економічної готовності до інноваційної діяльності

Джерело: розроблено автором

I групу (з достатнім рівнем) складають підприємства, які можуть впроваджувати інновації за рахунок власних коштів. II група підприємств (з середнім рівнем) – це такі, які можуть впроваджувати інновації за рахунок власних та позикових коштів. До III групи підприємств (з низьким рівнем) включено підприємства, які можуть впроваджувати інновації за рахунок власних, позикових та бюджетних коштів. IV групу підприємств (з недостатнім рівнем) складають ті, діяльність яких не створює передумов для розвитку інноваційної діяльності техніко-технологічного напрямку.

Для визначення параметрів кожної групи, в першу чергу, необхідно розрахувати найменше нормативне значення по кожному

представленому в комплексній рейтинговій оцінці коефіцієнту, отримані результати будуть визначені як коефіцієнти показниково-критичного підприємства. Найменші нормативні значення коефіцієнтів, при яких підприємства можуть вести стабільну фінансово-господарську діяльність було визначено відповідно до Наказу Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України №49/121 від 26.01.2001 р.[5].

По кожному району до матриць вихідних даних за кожний досліджуваний рік нами були додані показниково-критичні підприємства, показники яких – це найменші нормативні значення по кожному із досліджуваних показників. Вихідні дані кожного показниково-критичного підприємства було додано до відповідних матриць та стандартизовано. Визначена комплексна рейтингова оцінка для показниково-критичних підприємств Краснопільського, Сумського та Тростянецького районів Сумської області за 2014 – 2017 рр. представлена в табл. 4.

В першу чергу, варто зазначити, що дані, представлені в табл. 4, підтверджують однорідність досліджуваної сукупності об'єктів, адже отримані критичні значення комплексної рейтингової оцінки обраних для дослідження районів відрізняються між собою менш ніж на 2%.

Відповідно до отриманих результатів показниково-критичних підприємств проведемо ранжування сільськогосподарських підприємств від найкращого підприємства, комплексна рейтингова оцінка якого найменша, до найгіршого – комплексна рейтингова оцінка якого найвища, вибираючи при цьому за критичну точку значення комплексної рейтингової оцінки показниково-критичного підприємства.

Таблиця 4

Комплексна рейтингова оцінка показниково-критичних підприємств

Район	Комплексна рейтингова оцінка			
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Краснопільський	4,023	4,024	4,071	4,013
Сумський	4,018	4,028	4,015	4,026
Тростянецький	4,013	4,026	4,018	4,018

Джерело: власні розрахунки

Для визначення критеріїв оцінки фінансово-економічної готовності до інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств та складання шкали отриманих результатів використаємо підхід, який застосовується світовими фінансовими організаціями для визначення інвестиційної привабливості країни та галузей економіки

[1, с. 705], який було адаптовано до результатів комплексної рейтингової оцінки та вдосконалено.

Відмінність обраного методичного підходу полягає в тому, що при складанні шкали враховується те, що інвестори при виборі об'єкта інвестування будуть віддавати перевагу не тим об'єктам, які найбільше наближені до показниково-відмінного підприємства, а тим, які віддалені від показниково-критичного підприємства. Шкала оцінки рівня фінансово-економічної готовності до інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств представлена в табл. 5.

Таблиця 5

Шкала оцінки рівня фінансово-економічної готовності до інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств

Група	Підстава для оцінки рівня фінансово-економічної готовності до інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств	Значення комплексної рейтингової оцінки
I	Наближена до значення показниково-відмінного підприємства	До 2,5
II	Віддалене від значення показниково-критичного підприємства	Від 2,51 до 3,5
III	Значно вище за значення показниково-відмінного підприємства	Від 3,51 до критичного
IV	Перевищує значення показниково-критичного підприємства	Вище критичного

Джерело: розроблено автором

Отже, відповідно до даних, представлених в табл. 5, сільськогосподарські підприємства, комплексна рейтингова оцінка яких вища за представлені в таблиці критичні значення рейтингу, відносяться до підприємств з недостатнім рівнем фінансово-економічної готовності. До третьої групи (підприємства з низьким рівнем фінансово-економічної готовності) включимо ті підприємства, які наближені до критичного, а саме рейтинг яких 3,51 і більше; другу групу складають підприємства, рейтинг яких коливається в межах від 2,51 до 3,5 і які є найбільш перспективними для інвестора, а до першої групи увійдуть підприємства, які наближені до початку координат та рейтинг яких становить від 0 до 2,5.

Розподіл сільськогосподарських підприємств досліджуваних регіонів за групами протягом 2014-2017 років представимо комплексно в табл. 6.

Отримані результати комплексної рейтингової оцінки досліджуваної сукупності сільськогосподарських підприємств вказують на те, що у 23 з них в 2014 р. результати були вищі за критичне значення, тому частка підприємств з недостатнім рівнем

фінансово-економічної готовності до інноваційної діяльності склала 33,9%.

Таблиця 6

Групування сільськогосподарських підприємств Краснопільського, Сумського та Тростянецького районів за рівнем фінансово-економічної готовності до інноваційної діяльності техніко-технологічного напрямку, 2014 - 2017 рр.

Групи відповідно до комплексної рейтингової оцінки	Кількість сільськогосподарських підприємств у групі	У т.ч.			% до загальної кількості
		Краснопільський район	Сумський район	Тростянецький район	
2014 рік					
I	0	0	0	0	0
II	27	4	17	6	39,7
III	18	0	16	2	18,0
IV	23	16	4	3	33,9
Всього:	68	20	37	11	100,0
2015 рік					
I	5	2	1	2	7,5
II	24	6	12	6	36,4
III	27	6	20	1	40,9
IV	10	4	4	2	15,2
Всього:	66	18	37	11	100,0
2016 рік					
I	4	3	1	0	6,0
II	32	6	18	8	47,8
III	17	5	9	3	25,4
IV	14	4	10	0	20,8
Всього:	67	18	38	11	100,0
2017 рік					
I	3	2	0	1	4,5
II	29	3	18	8	43,3
III	18	3	14	1	26,9
IV	17	10	6	1	25,3
Всього:	67	18	38	11	100,0

Джерело: розраховано автором за даними комплексної рейтингової оцінки сільськогосподарських підприємств

Найбільше підприємств в цій групі виявилось з Краснопільського району, а саме 69,6%. Підприємств з високим рівнем фінансово-економічної готовності в 2014 р. в досліджуваному регіоні не було, а найбільш чисельною була група підприємств з середнім рівнем фінансово-економічної готовності, частка яких склала 39,7%.

За результатами проведеної оцінки визначено, що в діяльності сільськогосподарських підприємств в 2015 р. чітко простежуються позитивні зрушення, а саме частка підприємств з недостатнім рівнем фінансово-економічної готовності склала 15,2 %, при цьому частка

підприємств Краснопільського району, яка була найбільш численною в цій групі в 2014 р. зменшилась на 29,6%. Комплексна рейтингова оцінка ТОВ «Грабовське», ТОВ «Хвиля» Краснопільського району, «4» Сумського району, ПП «Буймерське», ПП «Зарічанське» Тростянецького району за досліджуваний період знизилась і за результатами діяльності в 2015 р. вони увійшли в першу групу. Найбільш чисельною в 2015 р. була група підприємств з низьким рівнем фінансово-економічної готовності, частка якої становила 40,9%, при цьому до її складу увійшли 27 сільськогосподарських підприємств досліджуваного регіону. В порівнянні з 2014 р., частка другої групи дещо зменшилась, а саме на 3,3%, хоча в 2016 р. знову ж таки відбулось її збільшення до 47,8%.

В 2016 р. кількість підприємств, які входили до групи з низьким рівнем фінансово-економічної готовності, була найменшою за досліджуваний період і склала 17 підприємств, а їх частка 25,4 % до загальної кількості. Частка четвертої групи в 2016 р. склала 20,8%, при цьому підприємства Тростянецького району до складу цієї групи не увійшли, адже вони отримали значення комплексної рейтингової оцінки менші за критичне. Варто відмітити, що в 2016 р. вже три підприємства Краснопільського району увійшли до першої групи, що свідчить про суттєве покращення результатів комплексної рейтингової оцінки.

В 2017 р. показники фінансово-економічної готовності підприємств до інноваційної діяльності дещо погіршились до попереднього року. Частка підприємств з високим рівнем фінансово-економічної готовності зменшилась і склала лише 4,5%, протилежна тенденція спостерігається по групі підприємств з недостатнім рівнем фінансово-економічної готовності, частка яких збільшилась в порівнянні з попереднім роком на 4,5 в.п. Протягом досліджуваного періоду найбільш нестабільним за показниками фінансово-економічної готовності був Краснопільський район.

Варто зазначити, що негативний вплив кризових явищ на інноваційну діяльність підприємств явно простежується в 2014 р., адже погіршення результатів фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств призвело до збільшення кількості підприємств з недостатнім рівнем фінансово-економічної готовності, частка яких становила 33,9% та відсутності підприємств з високим рівнем фінансово-економічної готовності. Ми можемо стверджувати, що низька частка підприємств з високим рівнем фінансово-економічної готовності протягом досліджуваного періоду, а саме: 0%

- в 2014 р., 7,5% - в 2015р., 6,0 % - в 2016р. та 4,5% - в 2017 р., вказує на необхідність залучення коштів для активізації інноваційної діяльності в аграрному секторі досліджуваних районів.

Зауважимо, що за досліджуваний період підприємства Краснопільського району отримали найгірший результат від здійснення фінансово-господарської діяльності в 2014 р., адже до четвертої групи ввійшли 80 % господарств району. В Сумському районі збільшення кількості господарств четвертої групи відбулось в 2016 р. і склало 26,3% від загальної кількості підприємств району, в той же час успішна фінансово-господарська діяльність підприємств Тростянецького району в 2014р. та 2016 р. призвела до відсутності підприємств з недостатнім рівнем фінансово-економічної готовності до інноваційної діяльності.

За результатами проведеного дослідження, встановлено, що фінансово-економічна готовність сільськогосподарських підприємств Сумської області до інноваційної діяльності зросла з 66,2 % в 2014 р. до 74,7% в 2017 р., при цьому в 2017 р. найбільшою за чисельністю була друга група, сільськогосподарські підприємства якої є найбільш перспективними з погляду інвестора. За досліджуваний період перша група була найменшою і лише одне підприємство залишалось в ній протягом двох років, що вказує на залежність сільськогосподарських підприємств досліджуваної сукупності не тільки від економічних чинників, а також від природно-біологічних, які не дають змогу впроваджувати інновації за рахунок капіталізації чистого прибутку, і підприємства цієї групи, на нашу думку, можуть розглядатися як потенційні об'єкти інвестування.

В той же час особливу увагу потрібно звернути на третю групу, яка в 2016 -2017 рр. займала друге місце за кількістю підприємств, а саме 25,4% та 26,9% відповідно до загальної кількості, а в 2015 р. – перше, в розмірі 40,9%. Позитивна тенденція спостерігається і в діяльності сільськогосподарських підприємств четвертої групи, кількість яких зменшилась з 33,8% в 2014 р. до 25,3% в 2017 р., що вказує на здатність підприємств цієї групи вчасно реагувати на погіршення результатів фінансово-господарської діяльності дієвими змінами.

Оцінка рівня фінансово-економічної готовності сільськогосподарських підприємств до інноваційної діяльності техніко-технологічного напрямку проводилась за період 4 роки для відображення змін, які відбувались у складі кожної групи та визначення тенденцій, що склалася протягом досліджуваного періоду.

При цьому обґрунтований науково-практичний підхід дає змогу не тільки оцінювати стан підприємства в динаміці, а також відобразити його положення в досліджуваній сукупності.

Варто зазначити, що в 2016 -2017 рр. спостерігаються суттєві позитивні зрушення у фінансово-господарській діяльності підприємств, які увійшли до другої групи і є потенційними об'єктами інвестування. Отже необхідним є визначення стратегій державної підтримки щодо активізації інноваційної діяльності підприємств третьої групи, яка є другою за чисельністю в досліджуваному регіоні. Адже світовий досвід підтверджує, що жодна з країн, які досягли соціально-економічної модернізації і йдуть шляхом сталого розвитку, не змогла забезпечити цього без участі фінансової підтримки держави [17]. Відповідно до цього питання доцільно розробити обласну та регіональні програми інноваційного розвитку, які будуть діяти відповідно до ст. 7 Закону України «Про інноваційну діяльність» [18]. При цьому, до регіональних програм, окрім обласної, варто включити місцеві програми. Перевагою таких програм є врахування особливостей регіонального характеру та відповідних умов їх впровадження в кожному регіоні.

При розробці цільових програм всіх рівнів, в першу чергу, виникає питання їх фінансування. При цьому фінансування регіональних програм інноваційного розвитку доцільно здійснювати за умови співфінансування: державних та місцевих коштів, долучивши при цьому до місцевих коштів не тільки кошти обласного бюджету, а кошти громад.

Також, доцільно розглянути можливість фінансування таких програм розвитку в дві черги за різними умовами підтримки, а саме: перша черга фінансування буде здійснюватись на безповоротній основі, а друга черга – на поворотній основі. Такий поділ фінансування дозволить враховувати вплив результатів інноваційної діяльності на фінансово-господарську діяльність сільськогосподарського підприємства, обумовлену сучасною економічною ситуацією в державі та специфіку інноваційної діяльності, яка при впровадженні інновацій зумовлює можливість виникнення на певний проміжок часу, а саме, між початком реалізації інновацій та періодом отримання економічного ефекту, погіршення результатів фінансово-господарської діяльності. Представимо схематично економічний ефект від впровадження інновацій на рис. 4.

Такий підхід, як видно на рис. 4, передбачає можливість призупинення фінансування за умови отримання негативного ефекту

від впровадження інновацій. Беручи до уваги те, що за оцінками фахівців тривалість такого періоду може становити від 0,5 до 24 місяців та враховуючи результати комплексної рейтингової оцінки сільськогосподарських підприємств Сумської області, чітко простежується висока ймовірність погіршення основних показників фінансово-господарської діяльності в означений період. Варто відмітити, що в такий період спад виробництва може привести до різкого погіршення фінансового стану сільськогосподарських підприємств з низьким рівнем фінансово-економічної готовності до інноваційної діяльності, а для тих підприємств, комплексна рейтингова оцінка яких найбільш наближена до граничного значення, і до банкрутства.

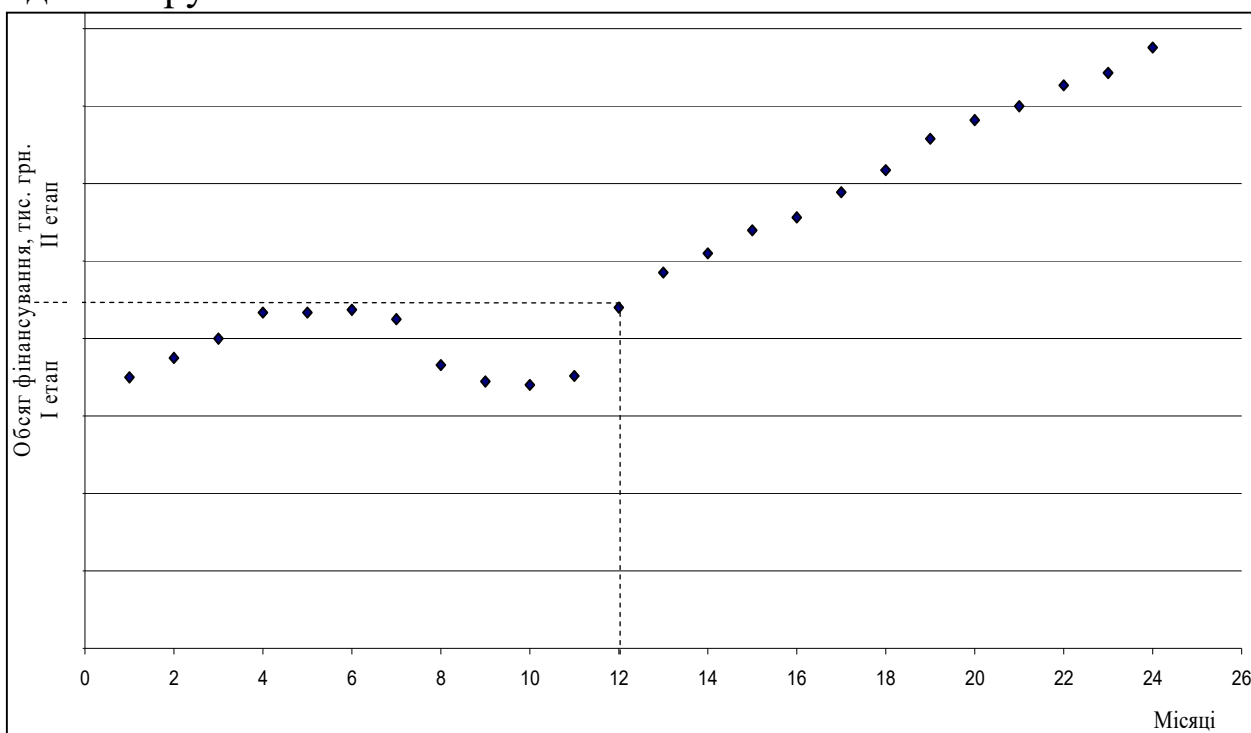


Рис. 4. Схематичне представлення економічної ефективності від впровадження інновацій

Джерело: розроблено автором

В країнах з розвинутою економікою одним із шляхів вирішення цього питання є створення стабілізаційного фонду як складової частини інвестицій, кошти якого використовуються для компенсації тимчасового погіршення фінансово-господарського стану на підприємстві [16, с. 91]. Встановлено, що для сільськогосподарських підприємств досліджуваної сукупності такий підхід не прийнятний, адже за період з 2014 – 2017 рр. частка підприємств, які не можуть розраховувати на підтримку інвестора (з низьким рівнем фінансово-економічної готовності до інноваційної діяльності та з недостатнім рівнем фінансово-економічної готовності до інноваційної діяльності)

складала від 46% до 56,1%. Тому запропоновано при розробці регіональних програм інноваційного розвитку розглянути можливість фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств, які знаходяться на території відповідної громади, на безповоротній основі, що буде становити першу чергу фінансування. Саме регіональна підтримка дасть змогу сільськогосподарським підприємствам з низьким рівнем фінансово-економічної готовності до інноваційної діяльності підвищити рентабельність виробництва в результаті ймовірно отриманого економічного ефекту від впровадження інновацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шляхи активізації інноваційної діяльності підприємств: монографія / [О.І.Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін]; Під ред.проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: КНУТД, 2005. – 775 с.
2. Маховиков Г.А. Инвестиционный процесс на предприятии [Текст]: учеб. пособ. / Г.А. Маховиков, В.Е. Кантор [и др.] – Питер: СПб, 2011 – 236 с.
3. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: [Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб.]. / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002.-624 с.
4. Концепція створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2004 р. № 208-р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/208-2004-p>.
5. Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: схвалено Агенством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23 лютого 1998 р. №22. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98.
6. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затв. наказом Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26 січня 2001 р. № 49/121 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>.
7. Савчук В.П. Финансовый менеджмент [Текст] / В.П. Савчук – Київ: Companion, – 2008. – 884 с.
8. Шеремет А.Д. Финансы предприятий [Текст] / А.Д. Шеремет, Р.С. Сейфулин – М.: ИНФРА-М, – 2008. – 343 с.
9. Баканов М.И Теория экономического анализа [Текст] / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет - [5-е изд., перераб. и доп.]. - М.: Финансы и статистика, – 2005. — 536 с.
10. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій, затв. наказом Агентства з

питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.1997 р. №81 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97>.

11. М.Д. Білик Фінансовий аналіз: навч. Посібник [Текст]/ М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. –[2-ге вид., без змін]. – К.: КНЕУ, 2007. – 592 с.

12. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання [Текст] : монографія / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001.- 387 с.

13. Жулега И.А. Методология анализа финансового состояния предприятия [Текст]: монографія / И.А. Жулега .- СПб.: ГУАП, -2006. – 235 с.

14. Власюк В.Є. Теоретичні і практичні аспекти функціонування фінансово-кредитної системи [Текст]: монографія / В.Є. Власюк. – Д.: ДДФА, 2005. – 246 с.

15. Д'яконова І.І. Теоретико-методологічні основи функціонування банківської системи України [Текст]: монографія/ І.І. Д'яконова. - Суми: Університетська книга, 2007. – 400 с.

16. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки: монографія / [О.В. Шубравська, Л.В. Молдаван, Б.Й. Пасхевер та ін.]; за ред. д-ра екон. наук О.В. Шубравської; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – 496 с.

17. Про інноваційну діяльність: закон України: від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

РОЗДІЛ 4. ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Л.М. Могильна

СУЧАСНІ ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ УКРАЇНИ ЗА УМОВ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

Зараз термін «екологія» став застосовуватися дуже широко та з різних приводів. І процес цей, мабуть, є незворотнім. Термін «екологія» виник в рамках біології. Його автором в 1866 році був професор Йенського університету Е. Геккель. Екологія спочатку розглядалася як частина біології, що вивчає взаємодію живих організмів, залежно від стану довкілля. Процес проникнення ідей і проблем екології в інші галузі знань та практики отримав назву екологізації. Промислова революція, що почалася в Європі в XVIII столітті, внесла істотні зміни до взаємин природи і людини. З тієї пори, коли було винайдено землеробство, а потім і скотарство, взаємовідношення людини і природи стали поступово змінюватися.

Екологія – це система, яка за певними законами функціонує і керується принципом цілісності живого організму і довкілля. Природа є тою частиною матерії, з якою людина постійно взаємодіє (прямо або опосередковано). То б то природа і людина невід’ємні одне від одного.

Слід наголосити, що людська цивілізація призвела до появи на планеті нової глобальної матеріальної системи у вигляді штучно створених об’єктів. На суші – це міста, залізниці, аеродроми, кар’єри, шахти, копальні, нафто- і газопроводи; в повітрі – тисячі літальних апаратів, в океанах і морях – танкери, авіаносці, підводні човни.

З розвитком людства виник новий термін в економічній науковій літературі як «глобальна екологія».

Глобальна екологія – розділ екології, що вивчає антропогенний вплив на біосферу в цілому й процеси, які індуцируються цим впливом, розробляє прогнози наслідків таких процесів й визначає напрямки діяльності, яка потрібна для попередження або послаблення негативних наслідків цього впливу [13].

Людство йде вперед в своєму розвитку та досягло високого рівня концентрації промислових і сільськогосподарських комплексів. Все в нашому житті швидкоплинне. І як би сумно це не звучало, але екологічна ситуація в світі теж змінюється, на жаль, не на кращу

сторону. Її можна назвати критичною. Люди ставиться до природи споживацькі, постійно отримуючи прибутки і нічого не повертаючи натомість. В цьому жахливому марафоні за грошима забуваємо, що природні багатства не вічні, знищується біологічне різноманіття, зменшується запас природних копалин, а також атмосфера, ґрунти та водні ресурси стають забрудненими. В результаті активності, людство змінює характер кругообігу речовин в природі, змінюється характер навколишнього середовища. Дійсно, зростає населення планети. Завдяки цьому фактору постійно ростуть потреби людства, а це призводить до зміни середовища навкруги. Людям при цьому здається, що завдяки своїй діяльності вони адаптуються до нових умов проживання. Але вони не помічають або не хочуть помічати, що ця адаптація носить локальний характер. Інколи, покращуючи на якийсь час умови життя для себе, люди вважають, що покращили їх для своїх нащадків та для самих себе в майбутньому. Так, наприклад, викинувши відходи зі свого двору, забруднюємо чужий, що в кінцевому підсумку виявляється шкідливим і для нас самих.

Слід наголосити, що за даними Державної служби статистики, лише протягом 2016 р. на території України утворилося 295,87 млн. тонн відходів I–IV класів небезпеки. «Лідером» з утворення та накопичення відходів в 2016 р. була Дніпропетровська область, де зберігається більше як 69,57 % усіх відходів. На другому і третьому місці цього «антирейтингу» були відповідно Кіровоградська та Донецька області. Основними джерелами забруднення є енергетика, промислові підприємства, транспорт, комунальне та сільське господарство. Наприклад, під час спалювання 1 тонни вугілля викидається до 23 кг попелу, 15 кг діоксиду сірки і значна кількість сажі. Викиди на більшості енергоблоків перевищують дозволені європейські норми в 40 разів.

Небачено активна й здебільшого непродумана діяльність людини, супроводжувана знищенням природних ресурсів і забрудненням навколишнього середовища, призвела до того, що нині біосфера планети перебуває в критичному стані, коли до глобальної катастрофи залишилися лічені кроки. Сучасна глобальна криза викликає останнім часом стурбованість майбутнім людської цивілізації.

Зміна природних ландшафтів, зменшення лісових ресурсів, залучення в сільськогосподарський обіг все нових і нових територій, виснаження ґрунтів, а хімічні сполуки, які циркулюють у біосфері, шкодять здоров'ю людей та всьому живому – все це приводило до

зміни екосистем. Раніше вони були відносно незначні і не могли призвести до радикальних наслідків. Але зараз людство стикнулося з великою кількістю глобальних екологічних проблем. Тому воно повинно розробити стратегію переходу суспільства на новий життєствердний етап еволюції. В Україні екологічна криза значно поглибилась після аварії на Чорнобильській АЕС у квітні 1986 року. Відлуння цієї трагедії ми відчуваємо й досі. Ці обставини, а також складні соціально-економічні умови, привели до різкого погіршення стану здоров'я населення та негативного впливу на демографічну ситуацію.

На сучасному етапі, загострилися негативні явища глобального характеру, які вже не лише гальмують соціально-економічний розвиток, а створюють реальну загрозу існуванню людства та біосфери в цілому. Особливістю сучасної екологічної кризи є те, що техногенні впливи дуже переплітаються з природними процесами, вони підсилюються або послаблюються ними. З іншого боку, і природні процеси (землетруси, повені тощо) у багатьох випадках підсилюються техногенними чинниками.

Від вирішення цих проблем залежить майбутнє усієї планети. І вже зараз люди повинні це зрозуміти і брати активну участь у боротьбі за збереження світу.

Автори моделі «Римського клубу» виділяють чотири найважливіших глобальних проблеми: демографічну, екологічну, продовольчу та енергетичну.

Слід відмітити, що за бездумної господарської діяльності вже сьогодні зруйновано 63% екосистем земної суші. У Канаді збереглося 65 % природних екосистем, Китаї – 20, Індонезії – 7, США – 5, Європі – 4, Індії – 1, Японії – 0%. Умовно й відносно екологічно чисті території в Україні складають лише 13 % [3, с. 31].

В Україні найбільший антропогенний вплив на навколишнє середовище чинить сільське господарство, транспорт, промисловість, енергетика.

Як свідчать статистичні данні (рис. 1), приблизно 68 % всіх видів забруднення повітря – наслідок енергетичних процесів (добування, переробка й використання енергоресурсів). Особливо шкідливими є викиди сполук сірки в районах металургійних заводів. В 2017 році від підприємств, узятих на державний облік у сфері охорони атмосферного повітря, в повітряний басейн країни надійшло 2,58 млн. т забруднюючих речовин (на 6,7 млн. т або на 72,2% менше, ніж у 2010 р.). Зменшення викидів забруднюючих речовин у атмосферне

повітря відбулось, насамперед, за рахунок скорочення обсягів виробництва промисловими підприємствами та переходу на роботу в режимі максимальної економії газу та вугілля.

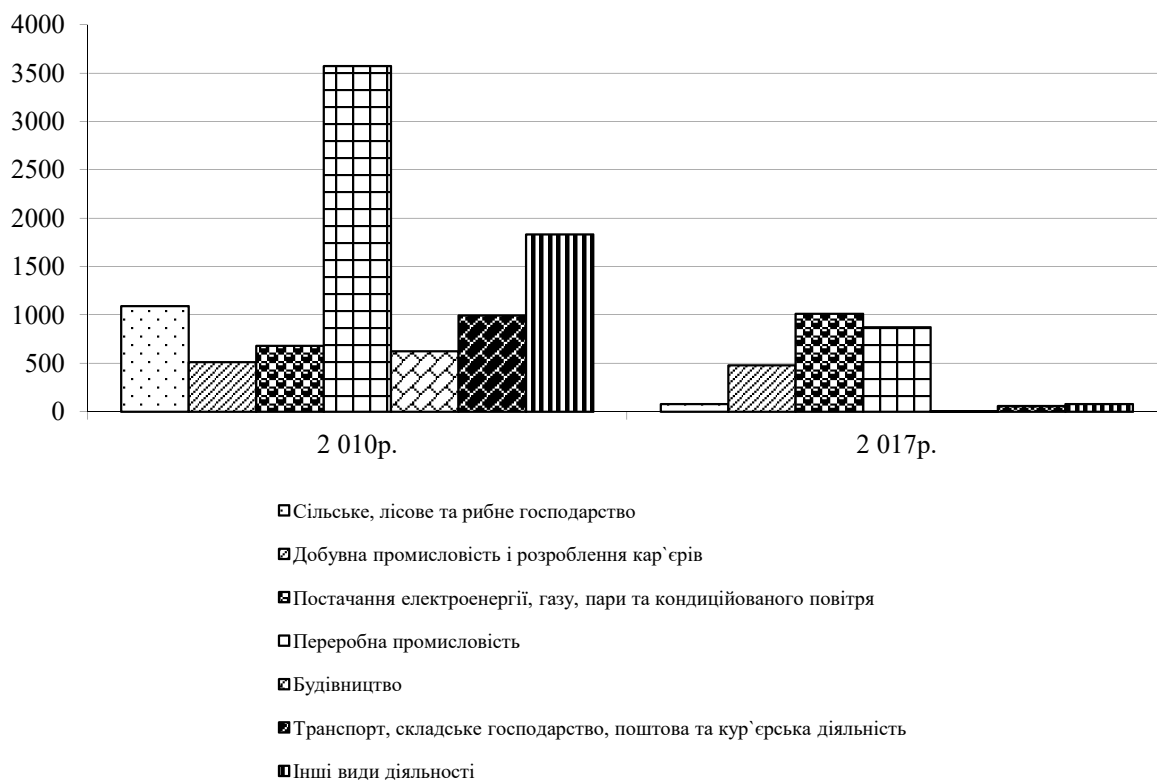


Рис. 1. Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря за видами економічної діяльності в 2010 р. та 2017 р., тис. т.

Джерело: [1, 2]

Ще однією проблемою є утилізація відходів. Це глобальна екологічна проблема. Особливо актуальним є питання транспортування, зберігання, переробки та поховання радіоактивних відходів. Те, що нині ці питання не вирішуються, є однією з головних причин призупинення розвитку атомної енергетики. Радіоактивні відходи дуже небезпечні, особливо високоактивні. Вартість видалення та поховання їх є найвищою порівняно з вартістю інших відходів.

Викидаючи сміття людина не замислюється над тим, скільки часу потрібно, щоб ці відходи розклалися. Харчові відходи розкладаються близько місяця, картонні коробки – 3 місяці, старе шкіряне взуття – 40 років. Фольга, уламки цегли та бетону, автоаккумулятори розлягаються понад 100 років, електричні батарейки – 110 років, пластикові пляшки – близько 180-200 років, алюмінієві банки – майже саме небезпечніше сміття, бо має термін розкладання 500 років. І, нарешті, скло. При розкладанні скла утворюється скляна крихта, схожа на пісок. Крім цього банки й уламки небезпечні своїми гострими краями, як для голих

стоп людини, так і для тварин. Скільки його вже розбите в наших місцях відпочинку, нікому невідомо. Термін розкладання скла більше 1000 років, а тому ще як мінімум 12-15 поколінь буде насолоджуватися сьогоднішніми уламками.

У Європі 10 % сміття потрапляє на полігони, останні 90% знову пускають у виробництво. В Україні лише 10-15% відходів використовується як вторинна сировина, хоча потенційні можливості – 75%. Житель Німеччини розкладає сміття в десять різних урн. З них чотири знаходяться у дворі, останні – в 10-15 хвилинах ходьби від будинку. За пластикову пляшку в магазині можна отримати до 25 євроцентів, супермаркети продають пластик переробним фірмам – до 700 євро за тонну, а переробні фірми беруть гроші з виробників пластика за його утилізацію [4].

Для утилізації органічних відходів прямо в житлах, американці вивели спеціальних черв'яків, яких поміщають у відро, накрите кришкою з дірочками для вентиляції і годують кухонними відходами, – всім, окрім мучного, м'ясного і молочного. Черв'яки «працюють» чисто і створюють прекрасне добриво для кімнатних рослин чи городу [4].

Дедалі гостріше постає проблема відходів в Україні. Звалища навколо великих міст щорічно поглинають близько 1500 га землі, яка стає небезпечним джерелом отруєння довкілля. Із звалищ у повітря та ґрунтові води потрапляє багато токсичних речовин – важких металів, лаків, фарб, гуми, пластмас. Вони є розсадником хвороботворних бактерій. Саме тут утворюються токсичні гази, виникають небезпечні для довкілля пожежі.

Слід відмітити, ще один аспект утилізації відходів в Україні. Державні органи не інформують населення і не забезпечують правильної утилізації таких небезпечних відходів як батарейки, акумулятори та енергозберігаючі лампи. Проблема в тому, що переробка коштує дорожче, ніж подальший продаж отриманої сировини. В Європі цим займаються. Пункти прийому відпрацьованих батарейок зустрічаються на кожному кроці. У нас це майже нонсенс! Бо такі пункти дуже рідко трапляються у великих містах, не кажучи вже про малі міста та села. І мало яка людина поїде утилізувати батарейку на інший кінець міста. Наш менталітет такий, що більшість викине її на смітник. Одна батарейка забруднює токсичними речовинами 400 літрів води, або 20 квадратних метрів ґрунту, а одна енергозберігаюча лампа містить від 3 до 5 міліграм ртуті. Потрапивши на сміттєзвалище, вона пошкоджується і забруднює довкілля цими

парами. В Україні таких заводів поки немає, але вони з'являться – так як ЄС жорстко вимагає від країн, що вступають, якісної системи збору та утилізації відходів, в тому числі і акумуляторів.

Наш час характеризується небаченими масштабами розвитку транспортних перевезень. Значна частина цих перевезень є безпосередньою складовою частиною процесу виробництва – промислового й сільськогосподарського. В усіх великих містах України частка забруднень повітря від автотранспорту останнім часом становить 70-90% загального рівня забруднень.

Сільське господарство – одна з найголовніших галузей матеріального виробництва людства, що забезпечує його харчовими продуктами рослинного й тваринного походження, а багато галузей промисловості – сировиною. Серйозною проблемою в цій галузі є перехімізація. На зміну апробованій віками схемі землекористування «земля – зерно – гній – земля» прийшла неприродна, виснажуюча ґрунти схема «земля – зерно – мінеральні добрива – зерно – більше мінеральних добрив». Навантаження пестицидів при вирощуванні культур на ґрунти стає нестерпним. При цьому засвоєння хімічних поживних речовин, що містяться в мінеральних добривах, культурними рослинами в середньому не перевищує 40%. Інші ж 60% вимиваються з ґрунту, надходять до водойм, річок, озер, ґрунтових вод і є джерелом їх небезпечного забруднення. Надмірне використання мінеральних добрив, зокрема азотних, викликає небезпечно для здоров'я людини збільшення в харчових продуктах нітратів, що, в свою чергу, є причиною збільшення тяжких захворювань. Ось чому і в Україні є прихильники так званого альтернативного сільського господарства. Основна суть альтернативного землеробства полягає в повній або частковій відмові від синтетичних мінеральних добрив, пестицидів, регуляторів росту й кормових добавок. Комплекс агротехнічних засобів базується на строгому дотриманні сівозмін, запровадженні в них бобових культур для збагачення ґрунту азотом, застосуванні гною, компостів і сидератів, проведенні механічних культивувань й захисту рослин біологічними методами.

Одним із складних питань екологізації є виробництво екологічно чистої продукції, тому покупець постає перед вибором – купувати екологічно чисту продукцію або біотехнологічні продукти. Їх широке впровадження дало змогу урізноманітнити наше харчування, але, в даному випадку, дані інновації будуть мати негативний вплив на людство. Наприклад, у країнах Європи окремо розроблені позначки на товари, які мають негативний вплив (подразник) на людину. А за

правилами, які діють у Фінляндії з 1991 р., спеціальними знаками позначений морський вантаж, що може заподіяти шкоду флорі чи фауні. Метою екомаркування є донесення споживачу продукції інформації, що дозволяє вибрати ту чи іншу продукцію на його розсуд. Але для того, щоб виробляти екологічно чисту продукцію, необхідно більшу увагу приділяти екологічному веденню сільськогосподарського виробництва.

Слід відмітити, що останнім часом, французькі аграрії все частіше замислюються над переходом до виробництва органічно чистої сільськогосподарської продукції. Органічне землеробство має на меті створення системи збалансованого управління сільським господарством, зокрема шляхом підвищення якості землі, води, рослин і тварин, розвитку біорізноманіття тощо. Наприклад, синтетичні пестициди та добрива не дозволяються для органічного виробництва. Генно-редаговані культури та продукти, отримані з генетично модифікованими організмами заборонені у виробництві та переробці. Крім того, перероблені продукти можуть містити лише добавки та технологічні засоби, які детально перераховані. Також, необхідно забезпечити добробут тварин (наприклад, достатній простір у сільськогосподарських приміщеннях).

Теж, очевидно, що органічне сільське господарство має значно нижчі затрати енергії на виробництво готової продукції. За рахунок переходу до органічного землеробства та виробництва можна, таким чином, покращити кліматичні умови. Адже, з початку промислової революції середня температура на Землі збільшилася на $0,8^{\circ}\text{C}$ і наслідки цих змін дуже серйозні. На думку вчених, зміни клімату відбуваються головним чином через те, що в атмосферу викидається надмірна кількість діоксиду вуглецю (CO_2) та інших парникових газів. Відновлювальні види енергії – енергія сонця, вітру, води, тепла Землі і біомаси – можуть забезпечити майже половину потреб населення Землі в енергії до середини XXI століття. Іншу частину здатна дати проста економія енергії. Необхідно дбайливо використовувати енергію, розвивати відновлювальну енергетику. Це можливо зробити без шкоди для світової економіки [5]. В США, наприклад, при біологічному виробництві, на 1 умовну одиницю товарної продукції затрати енергії зменшуються в 2-4, а у Франції – в 3-4 рази.

У світі органічне сільське господарство починає відігравати все значнішу роль. В умовах обмеженості природних ресурсів, воно може допомогти прогнати світ, але за умови зменшення споживання

м'яса населенням і припинення псування їжі, адже щорічно 30% їжі викидається чи псується [6].

Також, вживання органічно чистої продукції може сприяти покращенню здоров'я населення. Дослідження Вашингтонського університетського центру сільського господарства і натуральних ресурсів довело, що в органічних овочах в середньому на 40% більше антиоксидантів, ніж в звичайних, хоча велика кількість вчених заперечують і приводять протилежні докази. Лише шкідливий вплив м'яса, здобутого від тварин, яким вживляли гормони, не викликає сумнівів. В Європі це суворо заборонено, тому в даному аспекті не має великої різниці між виробництвом органічного м'яса та неорганічного. Така проблема існує більше в Америці, адже заборони щодо введення гормонів тваринам там відсутні.

Гормони ж, особливо стероїди, що зберігаються у м'ясі тривалий час, мають властивість витримувати глибоке заморожування і обробку високими температурами. Разом з їжею вони всмоктуються в кишечнику і, потрапляючи в кров, впливають на роботу всіх органів і систем. До такого впливу найбільшою мірою схильні вагітні жінки і діти [7]. Таким чином, американські дієтологи закликають населення вживати біологічно чисту продукцію, що в даному аспекті не являється насущною проблемою у Франції.

Тому, органічна продукція вважається здоровішою для вживання більшою кількістю людей, але це ще не є 100% науково доведено. Не зважаючи на це, факт того, що біо продукція має позитивний вплив на довкілля, не піддається сумніву.

IFOAM (Organics International at the Regeneration International Conference) є єдиною міжнародною членською організацією для органічного світу, що об'єднує різноманітні зацікавлені сторони, які сприяють органічному баченню. Вона заснована в 1972 році і представляє понад 190 членів у 34 європейських країнах. Organics International в даний час працює над інструментарієм, який допоможе розробникам політики краще зрозуміти, як сприяти зростанню органічного сільського господарства[8].

В Європі, зокрема у Франції, фермер являється як власником бізнесу, так і робітником. Тож, кожен організовує робочий час самостійно, маючи щоденну базову і змінну роботу. При переході на біологічний напрямок, система менеджменту на підприємстві кардинально змінюється, адже хімічні речовини, будучи у постійному використанні, мають бути відмінені і збільшиться ручна робота на полях для боротьби з бур'янами, особливо з таким як щавель кінський

(*rumex confertus willd*), бо, як довгорічна рослина, він розростається всюди у великих кількостях і боротьба з ним триватиме досить довгий час, адже його коріння живе до 100 років і пускає нові стовбури. Саме це є однією з основних причиною того, що численна кількість фермерів так і не змінила напрямок на виробництво біологічно чистої продукції. Також збільшується робота з документами, адже при купівлі будь-якої сировини для виробництва необхідно отримати сертифікат, що підтверджує органічне походження. Існують виключення лише у випадках, коли деякі види продукції, що застосовуються на фермах, неможливо отримати органічним способом. В такому випадку необхідно робити запит на дозвіл до відповідного сертифікаційного органу. Також, при продажу продукції, фермер обов'язково має надати сертифікат, що підтверджує органічну систему вирощення тварин чи вироблення відповідної органічної продукції.

При контрольній перевірці органами сертифікації в першу чергу беруться до уваги всі первинні документи, зокрема чеки, до яких мають бути прикріплені такі сертифікати. При їх відсутності підтвердження сертифікату неможливе.

Також, в деяких регіонах Франції є обов'язковим проходження курсів з наданням щонайбільшої інформації щодо ведення органічного господарства задля уникнення ряду основних помилок початківців та відповідних матеріальних втрат в даній діяльності. В сільськогосподарських палатах організовані спеціальні консультаційні пункти, які сприяють перепідготовці фермерів у перехідний період. В деяких регіонах при проходженні стажування до теоретичних занять включаються практичні у кращих господарствах, які проходять раз на місяць за розкладом, складеним заздалегідь протягом всього року [9]. В інших існують трьохмісячні чи річні курси, що включають двічі на тиждень лише практичні години на фермах, що вже тривалий час практикують органічну діяльність. Рекомендується, звісно, проходження річних курсів, адже, таким чином, з'являється можливість дізнатися на практиці про всю діяльність фермерів на протязі різних пір року.

Досліджуючи особливості ведення сільського господарства Франції, можна сказати, що одні аграрії збільшують свій прибуток за допомогою розширення виробництва, а інші – при переході на виробництво органічної продукції. Наприклад, в регіоні Нормандія (Франція), звичайний фермер має збільшити виробництво продукції у

2,5 рази щоб досягти прибутку фермера з підприємством однакового розміру, але такого, що працює за органічним напрямком.

В Євросоюзі, органічне сільське господарство та виробництво, регулюються органічним законодавством ЄС з 1991 року. Сьогодні європейські вимоги до органічного виробництва встановлюються Регламентом Ради (ЄС) № 834/2007, який визначає мету, цілі та принципи органічного землеробства та виробництва, і двома імплементаційними нормами (№ 889/2008 та № 1235/2008), що деталізують правила органічного виробництва, маркування, контролю та імпорту. Усі продукти, позначені як органічні та продаються в ЄС, повинні бути виготовлені відповідно до цих правил.

Іншою політикою ЄС, яка має великий вплив на органічне виробництво в Європі, є Спільна сільськогосподарська політика (САР), науково-дослідницька та інноваційна політика. Приблизно 40% бюджету ЄС, що йдуть до САР, – рішення, прийняті політиками ЄС щодо того, які сільськогосподарські системи та практики сприяють прямому формуванню системи харчування, що зараз існує в ЄС. Слід відмітити, що САР відіграє певну роль у розвитку органічного сільського господарства в Європі, однак інвестують в нього лише 1,5% поточних витрат сільського господарства ЄС.

Адекватне фінансування досліджень та інновацій є основоположним для подальшого розвитку органічного сектору, а також при переході до стійких систем харчування та сільського господарства в Європі. Зазначимо, що органічні підходи повинні мати високий пріоритет у програмах досліджень та інноваційній політиці держав-членів ЄС. Для досягнення цієї мети IFOAM ЄС побудував широку та сильну коаліцію, об'єднавши зусилля з організаціями громадянського суспільства, дослідниками, фермерами та компаніями. Разом вони створили TP Organics, Європейську технологічну платформу для органічної їжі та сільського господарства. Вона спрямована на посилення наукових досліджень та інновацій для органічних чи інших агроекологічних підходів, які сприяють стабільному харчуванню та сільському господарству.

TP Organics визначає пріоритети в галузі досліджень та інноваційні цілі, сприяє ширшій участі в обміні дослідженнями та знаннями в рамках органічного руху [10].

Так, у Франції, всі оператори (виробники, переробники, оптовики, імпортери тощо), при переході на органічний спосіб виробництва, повинні повідомити свою діяльність Агентству Біо [11], яка веде каталог органічних спеціалістів, головним чином

призначений для контролюючих органів та укласти договір із сертифікаційним органом, затвердженим Національним інститутом походження та якості (INAO). В даний час існує 9 об'єднань, які контролюють цю діяльність. Уповноважена особа такого органу має двічі на рік (один з яких – непередбачений візит) перевіряти відповідність усім нормам виробництва органічної продукції відповідно до ISO 9001 та вимогам виробництва органічної продукції, підтверджуючи наявний сертифікат. Відсутність пестицидних залишків у органічних продуктах також контролюється шляхом взяття зразків для проведення детального аналізу в лабораторіях.

Сертифіковані органічні продукти – це продукти, які виробляються, зберігаються, обробляються та продаються відповідно до чітких технічних умов (стандартів) та сертифіковані як «органічні» органом сертифікації. Коли орган сертифікації підтвердив відповідність органічним стандартам, продукт може бути позначений як такий. Етикетка на продукції буде відрізнитись залежно від органу сертифікації, але може бути використана як гарантія того, що основні елементи, які складають «органічний» продукт, були дотримані від ферми до ринку. Важливо зазначити, що органічна етикетка застосовується у процесі виробництва для того, щоб продукт був виготовлений та оброблений екологічно правильно. Наклейка містить назву органу сертифікації та стандарт, якому відповідає зазначений продукт. Для інформованого споживача ця етикетка може працювати як керівництво. Органи сертифікації оцінюють операції відповідно до різних органічних стандартів і можуть бути офіційно визнані більш ніж одним авторитетним органом. Багато сертифікованих організацій, що працюють у всьому світі, є приватними.

На міжнародному рівні Комісія ФАО/ ВООЗ Codex Alimentarius Commission (міжурядовий орган, що встановлює стандарти для всіх продуктів харчування) має міжнародні рекомендації щодо виробництва, обробки, маркування та маркетингу органічно виробленої продукції, щоб вести виробників та захистити споживачів від обману та шахрайства. Ці керівні принципи узгоджені усіма країнами-членами Комісії Codex Alimentarius. Приватний сектор еквівалентний керівним принципам Codex Alimentarius – це Міжнародні основні стандарти для органічного виробництва та переробки, створені IFOAM. Рекомендації Codex Alimentarius та IFOAM містять прийняті принципи управління виробництвом продукції рослинництва, тваринництва та бджільництва (IFOAM також передбачає положення щодо волокон, аквакультури та

недеревних лісових продуктів); для обробки, зберігання, пакування та транспортування продуктів, а також перелік речовин, дозволених у виробництві та при переробці органічних продуктів. Ці рекомендації регулярно переглядаються, зокрема, критерії дозволених речовин, а також процес проведення перевірок та проведення сертифікації.

Рекомендації Codex Alimentarius та IFOAM – це мінімальні стандарти для органічного сільського господарства, призначені для керівництва урядів та приватних органів сертифікації. Таким чином, вони можуть розглядатися як стандарти для створення своїх стандартів. Уряди можуть використовувати ці тексти для розробки національних програм з органічного сільського господарства, які часто є більш детальними, оскільки вони відповідають потребам конкретних країн. Більшість національних стандартів (наприклад, країн ЄС, Японії, Аргентини, Індії, Тунісу, США) визначені в нормативних документах, які є юридично обов'язковими.

Акредитація – це процедура, за допомогою якої авторитетний орган оцінює та надає офіційне визнання того, що програма сертифікації відповідає стандартам авторитетного органу. Для органічного сільського господарства органи сертифікації можуть застосовувати добровільні міжнародні стандарти та/або національні обов'язкові стандарти та бути акредитованими відповідним «органом». На міжнародному рівні Міжнародна служба органічної акредитації (IOAS) акредитує органи сертифікації відповідно до критеріїв програми IFOAM, надаючи логотип «IFOAM Accredited». IOAS – це незалежна неурядова організація, яка забезпечує глобальну еквівалентність програм сертифікації та спроби гармонізувати стандарти, беручи до уваги місцеві відмінності. Слід зазначити, що членство в IFOAM органами сертифікації не є акредитацією IOAS.

Для полегшення контролю показників на фермах, існує спеціальне програмне забезпечення Qualidoo, що дозволяє фермерам самостійно та систематично контролювати якісні показники своєї продукції.

На перші 5 років господарювання за органічним напрямком фермерам надаються субсидії в обсязі приблизно 200 євро на гектар посівної площі і 100 євро на гектар пасовищ щорічно. Також, після завершення перших п'яти років, при заповненні декларації про доходи, поставивши галочку у полі «біо», кожен володар органічного господарства має право на отримання допомоги у розмірі 2000 євро на рік незалежно від обсягу посівної площі, та за умови її наявності. Але і за таких умов перші 2 роки видаються найскладнішими, з

мінімальним прибутком, який ледве достатній для виживання. Варто зазначити, що доходи в органічному сільському господарстві на 20% нижче, ніж у «звичайному» сільському господарстві. Тому прийняття рішення фермерами щодо переходу на біо триває досить довгий час. Більшість з них невпевнені у стабільності прибутку, адже мають великі кредити на землю, техніку та будівлі.

Наприклад, для французького фермера Тоні Оуде Хенгель, власника EARL «La Denee» в регіоні Нормандія, прийняття рішення щодо переходу на виробництво біо зайняло приблизно 15 років. Він займається розведенням молочних корів, враховуючи їх генетичні особливості та вирощуванням для них різного типу кормів та кукурудзи. З його доповіді про деякі складності, з якими він зіткнувся, було виділено, що ціни на корми для тварин та насіння в біо були значно вищі, а ціна на молоко за перші 2 роки зросла лише на 0,03 євро за літр, половина з яких пішла на оплату кредитів та податків. Тож, у сумі, прибутку на літр можна було отримати лише на 0,015 євро більше. Це майже не грало ніякої ролі. Без державних субсидій було б неможливим подолати складнощі.

Державні субсидії, які зосереджують увагу на органічному виробництві задля збереження ресурсів, якості навколишнього середовища, піклування про здоров'я тварин, все ж стимулюють фермерів дотримуватися традиційних методів ведення сільського господарства. Слід зазначити, що в даний час дуже мала державна підтримка виділяється на дослідження у сфері органічного сільського господарства та нарощування його потенціалу, бо воно вимагає унікального поєднання знань, досвіду та інтуїції. Для досягнення успіху, фермери потребують цілісного розуміння особливостей екосистеми ґрунту і створення цієї бази знань вимагає більше часу, ніж придбання синтетичних пестицидів та мінеральних добрив. З урахуванням відповідного розподілу ресурсів на органічні дослідження та розширення, органічне сільське господарство має стати більш привабливим для фермерів.

На початковій стадії розвитку міжнародних відносин, при створенні Європейського Союзу, субсидії відігравали дещо відмінну роль. Так як у 1957 р. було лише 6 країн-членів, гостро відчувалась нестача в продовольстві. На той час не було достатньо зернових продуктів, м'яса, молока та інших продуктів харчування. Було вирішено умовно перекрити кордони, піднявши ціни на імпорту сільськогосподарської продукції для того, щоб купівля з-за кордону була майже нереальною. Таким чином, купівля-продаж мала

відбуватися лише всередині країн-членів ЄС. Ціни на продукцію зросли при недостатчі пропозиції, стимулюючи фермерів виробляти більше. Така політика діяла до 1983 р. та досягла відповідної мети у повному самозабезпеченні продовольством. На продовольчому ринку була дуже велика кількість молока, тому у Брюсселі було вирішено купувати надлишкову кількість молока і експортувати за вдвічі нижчою ціною, покриваючи збитки. Але фермери продовжували виробляти все більше і більше. Внаслідок цього, Європейською Комісією було вирішено встановити квоти на виробництво молока. Таким чином, фермери мали виробляти на 10% менше у порівнянні з попереднім роком. Ціна за кожний наступний літр рівнялась нулю. Якщо вести мову про виробництво зернових культур, то Європейський Союз зіткнувся з тією ж проблемою. Було вирішено зрівняти ціни зі світовим ринком. І, як компенсацію за нижчу ціну на зернові, було виділено субсидію на кожен гектар в розмірі 400 євро. Передбачалося зміцнення великих господарств та розпад малих, і, як наслідок, через декілька років, припинення субсидіювання. Але через 10 років було виявлено неможливість призупинення субсидіювання, бо в цьому випадку майже всі господарства стануть банкрутами. Тому, на сьогоднішній день, в Європейському Союзі, зокрема у Франції, активно працює система субсидій для фермерів у розрахунку на гектар землі. Щодо ж виробництва органічної продукції, надаються додаткові субсидії на перші 5 перехідних роки.

За даними Агентства Біо, у першому півріччі 2016 р. французький ринок органічної продукції досяг історичного зростання на 20% у порівнянні з першим півріччям 2015 р. Загальний обсяг продажів склав 6,9 млрд. євро. Крім того, в 2017 р. в органічному землеробстві було зайняти 36 664 виробника (+15% за один рік), що складало більш ніж 1,77 млн. оброблених гектарів (+12% за один рік).

Однак фермери, які займаються органічним землеробством, не в змозі задовольнити попит. У середньому 30% органічних продуктів, що споживаються у Франції, імпортуються. Ця частка може досягати 60% для органічних фруктів та овочів.

Таким чином, можна сказати, що даний напрямок у сільському господарстві Франції користується попитом і має перспективи розвитку, адже все більша кількість європейців починає переходити на органічне харчування з метою покращення здоров'я та самопочуття.

Неповне задоволення попиту на ринку органічної продукції зумовлює необхідність міжнародної комунікації щодо розвитку даного сектору сільського господарства і в інших країнах. Багато власників

французьких супермаркетів мають на меті імпортувати такі продукти з інших країн, де можна отримати продукцію не гіршої якості та за нижчою ціною. І Україна не є виключенням. Адже собівартість біологічно чистих продуктів нижча за рахунок багатьох факторів, зокрема, дешевшої робочої сили.

Так, французький фермер, радник при Мінагропроді України, Анрі Барнабо зазначив, що Україна має величезний потенціал щодо органічного виробництва. Сім'ї працівники посольства Франції вже переконалися у високій якості органічних овочів, фруктів, молока, яєць, м'ясних виробів з Вінниччини та Житомирщини, які щоп'ятниці їм привозять українські фермери за попередньою домовленістю та передоплатою.

Як аташе з аграрних питань при Посольстві Франції та радник Мінагропроду України, він прагне всіма можливими засобами допомагати розвитку українського біосектору. Разом зі співробітниками Швейцарського дослідного інституту органічного сільського господарства FIBL відбувається співпраця з Асоціацією виробників органічної продукції БіоЛан Україна та з Федерацією органічного руху України. Головна їх мета на сьогодні – сприяти просуванню закону про органічне виробництво в Україні, адже, на даний момент, вона має малий ринок здорової продукції. Необхідна держпідтримка фермерів та дотації для стимулювання зростання органічного сектору. Це підтверджує зокрема французький і швейцарський досвід [9].

Однак сучасна екологічна ситуація в Україні стала вкрай небезпечною. Основні причини наступні: застаріла технологія виробництва на багатьох промислових та сільськогосподарських підприємствах; нераціональна структура промисловості (надлишок енергоємних і «брудних» підприємств); недостатнє екологічне виховання людей і, як результат, їхнє байдуже ставлення до екологічних проблем; недостатня увага до екологічних проблем державних організацій.

Екологічні проблеми набувають сьогодні глобальний характер. Вони не тільки не втрачають своєї значущості, але постійно демонструють нам зростання своєї актуальності. Слід відмітити, що глобальні проблеми означають сукупність суперечливих процесів, що є змістом сучасної кризи світової цивілізації [14, с. 78]. Вони стосуються життєвих інтересів всього людства. Глобальні проблеми можна поділити на: політичні, економічні, демографічні, науково-технічні, соціальні та екологічні.

Якщо взяти статистику природних катастроф на планеті, то найбільшу загрозу для людського життя несуть землетруси, урагани, паводки та зсуви ґрунтів. Так, за даними UNISDR за період з 1995 по 2015 роки від стихійних лих, обумовлених погодними факторами, загинуло близько 606 тис. людей, а близько 4,1 млрд. людей втратили своє майно та отримали каліцтва [15]. Науковці очікують, що зміни глобального і регіонального клімату сприяли частішому прояву стихійних лих. Про це говорить аналіз тенденції стихійних метеорологічних явищ [15], згідно з якими у 2005–2014 роках кількість стихійних лих була на 14% більша, ніж у попередні 10 років, та в 1,9 рази більша ніж у 1985 – 1994 роки.

Недбале ставлення до навколишнього світу відбувається не тільки в малому, але і в великому. Однак до самого останнього часу всі ці зміни відбувалися настільки повільно, що про них ніхто серйозно не замислювався.

За ставленням до глобальних кліматичних змін глобалістичну свідомість слід поділяти на кліматично-нейтральний, кліматично-деструкційний, кліматично-традиційний, кліматично-прогресивний та кліматично-радикальний типи. Кліматично–нейтральна глобалістична свідомість має одну особливість – нейтральне ставлення до безпосередньо неотруйних для людини викидів. Це пов'язано з низькою поінформованістю суспільства. Однак на противагу попереднім, кліматично–радикальна глобалістична свідомість характеризується високим ступенем усвідомлення світових екологічних проблем та прихильністю до жорстоких заходів задля збереження світу.

Отже, людська активність змінює характер навколишнього середовища. В більшості випадків ці зміни чинять негативний вплив на людину. І неважко зрозуміти чому: за мільйони років організм пристосувався до цілком певним умовам проживання. Але в той же час будь-яка діяльність – це джерело життя людини. Вона є підґрунтям для його існування. А це призведе до того, що людина неминуче і далі буде змінювати характеристики навколишнього середовища. При цьому тільки потім вона буде шукати способи пристосовуватися до змін. Звідси – одне з головних сучасних практичних напрямків діяльності екології: створення таких технологій, які в найменшій мірі впливають на навколишнє середовище.

Якщо не будемо обережати навколишнє середовище, в якому живемо, то не доб'ємося збільшення тривалості життя, не зможемо поліпшити народжуваність, знизити смертність, а також

захворюваність людства. Для вирішення всіх екологічних проблем необхідний цілий ряд заходів стосовно поліпшення екології виробництва. Наприклад, перехід на більш безпечні для навколишнього середовища види палива, які б не забруднювали повітря, перехід на більш екологічно чистий транспорт. І, звичайно ж, зелені насадження. Серед найбільш ефективних способів вирішення проблем, пов'язаних з екологією навколишнього середовища можна виділити впровадження ресурсозберігаючих технологій. Уже зараз цілком реальні кроки по утилізації відходів, як одного з головних джерел забруднення навколишнього середовища. Переробка відходів є не тільки вигідною у зв'язку з вирішенням екологічних проблем, а й може бути вигідна з точки зору економіки. Тому маючи певне коло проблемних питань людству важливо переосмислити своє ставлення до глобальної екологічної політики.

Наголосимо на тому, що екологічні проблеми самі собою не вирішуються. Так, видання Business Insider створило список з 15 загроз людству в 2050 році, багато з них (половині земної кулі не вистачатиме води; зникнуть їстівні види риби; зникнуть тропічні ліси; збільшиться кількість та сила ураганів; великі міста затопить через підвищення рівня моря) стосуються екологічних проблем.

Прикладами загрози підвищення рівня моря є можливе затоплення однієї з найдавніших пам'яток людської цивілізації, «міста у хмарах» Мачу Пікчу, Мальдів чи Тувалу («країни, що скоро потоне»). Саме так називають Тувалу в Південній частині Тихого океану, який ризикує першим «піти назавжди під воду» в разі стабільно стрімкого зростання рівня води [12].

Вириковується жахлива екологічна ситуація, яку можна подолати об'єднавшись разом. Зазначимо, що потреба в міжнародному співробітництві у сфері екології обумовлена глобальністю проблеми взаємовідносин суспільства і природи. Ідея такої необхідності була усвідомлена і проголошена ще до першої конференції в Берні з охорони навколишнього природного середовища (1913 р.). Згодом вона одержала закріплення й розвиток у міжнародних правових документах. Поступово сформувався, а за сучасних умов одержала досить широкого розвитку міжнародна екологічна діяльність. Важливими передумовами міжнародного правового регулювання охорони оточуючої людину природного середовища є обмеженість простору й ресурсів біосфери, зацікавленість країн і народів у справедливому розподілі природних ресурсів, у забезпеченні прав громадян на сприятливе для життєдіяльності довкілля.

Тому вирішення питань міжнародної екологічної діяльності всіх країн світу відбулось в передмісті Парижа Ле Бурже. Зазначимо, що з 30 листопада по 12 грудня 2015 року проходила міжнародна кліматична конференція COP21 під егідою ООН. Нагадаємо, що вона повинна була завершитися 11 грудня, але була продовжена ще на один день через потребу остаточного узгодження положень угоди. Паризькі домовленості наберуть чинності з 2020 року і замінять ухвалений у 1997 році Кіотський протокол.

Слід наголосити, що щороку, починаючи з 1992-го, відбувається Конференція сторін (COP - Conference of Parties), учасники якої намагаються виробити спільний практичний план дії. COP21 – це скорочена англійська назва 21-ї Конференції сторін Рамкової конвенції ООН щодо кліматичних змін. Таку довгу закручену назву придумали 1992 року в Ріо, куди під егідою ООН з'їхалися представники країн, стурбовані наслідками кліматичних змін, і вирішили щось з цим зробити. Тоді ж вони підписали конвенцію, яка набула чинності в 1994 році та яку з того часу ратифікували 195 країн (в т.ч. і Україна).

Паризьку конференцію відвідали представники 195 країн, у тому числі 147 глав держав і урядів. Головне завдання форуму було досягнуто - країни домовилися про заходи, які б дозволили утримати зростання температури на нашій планеті в межах 2 градусів за Цельсієм. Науковці та громадськість були занепокоєні, бо якщо не вирішувати це питання у терміновому порядку, то середня температура Землі підніметься на 5 градусів за Цельсієм до кінця цього століття. А це призведе до катастрофічних наслідків для людства, бо надзвичайні кліматичні події ставатимуться частіше, масштаби міграції збільшаться, а продовольча безпека буде під загрозою.

Тому екологи звернулися до урядів усіх країн світу із проханням зменшити кількість викидів у атмосферу, але найбільше забруднюють планету п'ять держав – США, Китай, Росія, Бразилія та Індія. Звісно, клімат землі змінюється із часів появи індустрії, і чим далі, тим гірше.

Слід наголосити, що після сумнозвісного провалу в Копенгагені минуло шість років, і в грудні 2015-го світова спільнота остаточно дійшла консенсусу відносно змісту положень нової рамкової конвенції щодо змін клімату так званих Паризьких домовленостей, що набере чинності з 2020 року. Ця угода повинна прийняти естафету в Кіотського протоколу. Текст рамкової угоди міститься на 23 сторінках і разом з додатками складає документ з 42 аркушів. Він передбачає обмеження глобального потепління на рівні 1,5-2 градусів Цельсія та інші заходи, такі як технічна допомога країнам, що розвиваються, у

розмірі щонайменше 100 млрд. дол. США на рік для боротьби зі змінами клімату.

Відмітимо, що кліматичний рух є викликом, тому що він стосується самого серця економіки – виробництва та споживання енергії. Для запобігання екологічної катастрофи в глобальному масштабі людство вже сьогодні повинне вжити заходів щодо збереження стійкості біосфери. Завдання полягає в тому, щоб сформувати на планеті єдиний екологічнобезпечний господарсько-економічний простір, який буде основою сталого і врівноваженого соціально-економічного розвитку всіх країн світу.

Все це, зрештою, вимагає, по-перше, від кожної держави глибинних структурних, техніко-технологічних і організаційних змін у суспільному виробництві і радикальної перебудови макроекономічної політики, вдосконалення зовнішньоекономічних зв'язків, здійснення в перспективі заходів у сферах руху капіталів, валютних коштів, трудових ресурсів, оптимізації балансів інвестицій, заощаджень тощо з урахуванням глобальності еколого-економічних чинників. По-друге, більш узгодженого міжнародного науково-технічного та економічного співробітництва, що спирається на інтеграцію зусиль, ресурсів і коштів з метою успішного вирішення ресурсно-екологічних проблем.

Як висновок, слід відзначити, що гострота глобальних проблем залежить не лише від того, що непередбачені екологічні та соціально-економічні наслідки глибоко впливають на всі боки життя сучасної людини. Істотним є й те, що ці проблеми настільки взаємопов'язані, що практично неможливо добитися успіху у вирішенні однієї з них, ігноруючи або приділяючи недостатню увагу іншим. Крім того, однобічний підхід до вирішення глобальних проблем може призвести до тяжких наслідків, які негативно позначаються на перспективах розвитку як нашої держави так і людства в цілому.

Вирішення глобальних проблем можливе лише зусиллями всього світового співтовариства. Навіть найбільш могутні держави не в змозі вирішити самотійно екологічні проблеми. Для їх подолання потрібно спільне використання економічних, інтелектуальних, науково-технічних і культурних ресурсів всього людства. Необхідні також політична воля урядів і народів різних країн, широке розповсюдження у світі нового політичного мислення. На теперішній час різні країни по-різному ставляться до вирішення глобальних проблем: одні ігнорують ці проблеми, інші витрачають великі кошти на їх подолання. Ми підтримуємо думку тих науковців, котрі вважають, що людство

має замислитись та вибирати між матеріальним прогресом і продовженням життя на Землі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Викиди забруднюючих речовин та парникових газів у атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення у 2017 році. Статистичний збірник. Довкілля України за 2017 рік [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_du2017.pdf.
2. Викиди забруднюючих речовин та парникових газів у атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення у 2010 році. Статистичний збірник. Довкілля України за 2010 рік [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2012/zb_Dovk_2010.zip.
3. Дробноход М. І. Гострі суперечності в системі «людина-навколишнє середовище» – головна проблема сучасності / Дробноход М. І. // Економічний часопис – XXI. – 2009. – № 1-2. – С. 31-35.
4. Цікавинки про сміття [Електронний ресурс] // Кафедра екології Хмельницького національного університету. – URL: http://www.khnu.km.ua/root/kaf/ecolog/NEWS_garbage.html
5. Energy Revolution. URL: <https://www.greenpeace.org/russia/Global/russia/report/2008/12/energy-revolution.pdf>.
6. Khan A. Organic agriculture can help feed world, but only if we eat less meat and stop wasting food / Amina Khan. Los Angeles Times. 2017. URL: <https://phys.org/news/2017-11-agriculture-world-meat-food.html>.
7. Чим небезпечне м'ясо на антибіотиках. Politeka. 2018. URL: <https://politeka.net/ua/life/707352-chem-opasno-mjaso-na-antibiotikah/>.
8. Organic Basics. URL: <https://www.ifoam.bio/en/our-library/organic-basics#What%20is%20OA>.
9. Заворотна М. У Франції створено спеціальний фонд підтримки органічного виробництва / Марія Заворотна, Анрі Барнабо. Урядовий кур'єр. 14 квітня 2012. URL: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/anri-barnabo-u-franciyi-stvoreno-specialnij-fond-p/>.
10. Organic Agriculture and Food Security. URL: https://www.ifoam-eu.org/sites/default/files/ifoameu_comm_annual_report_2017_with_pictures_0.pdf
11. Agence Française pour le Développement et la Promotion de l'Agriculture Biologique. URL: <http://www.agencebio.org/>.
12. Черкас А. /Екологічні виклики сьогодення: які шляхи подолання?/ Черкас А. [Електронний ресурс] // Free Voice Information Analysis Center– URL: <http://iac.org.ua/ekologichni-vikliki-sogodennya-yaki-shlyahi-podolannya/>.

13. Власов В.І. Глобалістика і глобалізація: терміни і поняття (короткий словник). [Електронний ресурс] / В.І. Власов – URL: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/INB/2010-4/10_vlasov.pdf.
14. Загорський В. Глобальна екологічна проблема в системі національної безпеки [Електронний ресурс] / В. Загорський, А. Ліпенцев, Є. Борщук // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2011. – Вип. 1. – С. 78–87. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadu_2011_1_12.
15. The Human Cost of Weather-Related Disasters – 1995-2015/UN Report. [Електронний ресурс].– URL: <http://unisdr.org/archive/46793>.

ОБЛІКОВО – АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОЛОГІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ РЕГІОНІВ

За останні десятиліття на українських підприємствах відбулися зміни в еволюції функцій управління. Якщо планування трансформувалося в програмно-цільове планування, то бухгалтерський, статистичний, оперативний обліки та економічний аналіз – в систему обліково-аналітичного забезпечення управління. Все це обумовлює необхідність здійснення системної інтеграції різних функцій управління підприємством, створення організаційної та методологічної основи для інформаційної підтримки процесу прийняття рішень.

У сучасному світі впевненість у захищеності фінансових інтересів суб'єктів господарювання на усіх рівнях фінансових відносин відіграє важливу роль. Адже високий рівень фінансової захищеності підприємства гарантує не тільки стабільне та максимально ефективне функціонування, але й високий потенціал розвитку підприємства в майбутньому, певну гарантію суб'єктам господарювання в постійній наявності фінансових ресурсів.

Дослідженню оцінювання фінансової, економічної та екологічної безпеки, присвячені праці багатьох учених: О. Ареф'єва, В. Білоус, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Злупко, Т. Кузенко, О. Кузьмін, А. Кірієнко, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, М. Лесечко, В. Марцин, Л. Мельник, Н. Нижник, С. Покропивний, Г. Ситник, О. Терещенко, С. Шкарлет, В. Ярочкін та інші.

Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю суб'єктів підприємницької діяльності досліджені в наукових публікаціях П. Буряк, Ф. Бутинець, Л. Гнилицька, Т. Карпова, Г. Кірейцев, О. Гудзинський, М. Дем'яненко, В. Лень, М. Пушкар, П. Саблук, В. Сопко, Л. Сук та інші науковці.

Основою обліково-аналітичного забезпечення є інформація, тобто сукупність відомостей про внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства, яку використовують для оцінки й аналізу економічних явищ та процесів для розроблення і прийняття управлінських рішень. Управління фінансово-екологічною безпекою підприємства — це неперервний процес отримання інформації про рівень безпеки та ймовірність виникнення та розвитку викликів, загроз і ризиків з

подальшим напрацюванням адекватних до ситуації управлінських рішень.

Для формування теоретичного підґрунтя до реалізації стратегічного блоку організаційно-економічного механізму управління екологічною безпекою необхідно дослідити обліково - аналітичне забезпечення оцінки фінансово-екологічної безпеки регіонів (ФЕБР). Визначення кількісних показників фінансово-екологічної безпеки регіону на основі взаємодії таких її складових, як фінансова та екологічна безпека, дозволить здійснити аналіз ФЕБР у динаміці, врахувати фактори, що спричиняють зниження її рівня, та на основі формалізації методичних підходів визначити напрями подальшого управління безпекою.

Беручи до уваги значний внесок досліджень учених щодо оцінювання екологічної безпеки та окремих її складових, невирішеним на цей час залишається питання оцінювання рівня фінансово-екологічної безпеки в розрізі суб'єктів регіонального природокористування.

Формування системи оцінювання ФЕБР, на нашу думку, доцільно здійснювати за таким алгоритмом:

- 1) обґрунтування мети та завдань оцінювання;
- 2) забезпечення інформаційної бази для проведення оцінювання;
- 3) визначення ключових складових ФЕБР;
- 4) нормування часткових показників екологічної та фінансової складових ФЕБР;
- 5) визначення інтегральних показників складових ФЕБР;
- 6) формалізація інтегрального показника ФЕБР ($P_{\text{ФЕБР}}$);
- 7) інтерпретація одержаних результатів.

Перший етап. Метою оцінювання обґрунтовано визначення рівня ФЕБР для подальшого відбору ключових факторів, що здійснюють негативний вплив як на окремі її складові, так і на показник у цілому, формування та реалізацію системи стратегічних управлінських рішень, спрямованих на забезпечення екологічно безпечного регіонального розвитку.

Предметом дослідження у процесі оцінювання є фінансово-екологічні відносини, що виникають між суб'єктами системи регіонального природокористування (органами державної влади, місцевого самоврядування, суб'єктами підприємницької діяльності, СФКІ та домогосподарствами) з приводу формування умов до ресурсозберігаючого використання та відтворення природних ресурсів шляхом оптимального фінансового забезпечення.

Оцінювання будь-якого показника, зокрема ФЕБР, ґрунтується на формулюванні ключових завдань, що є орієнтованим вектором під час оцінювання та визначення головних пріоритетів цього процесу. На нашу думку, головними завданнями оцінювання фінансово-екологічної безпеки регіону є:

1. Аналіз основних показників регіонального розвитку в динаміці. Враховуючи той факт, що ФЕБР є динамічним, а не статичним показником, що знаходиться під впливом значної кількості факторів, а результати переважної більшості господарських заходів, спрямованих на поліпшення екологічної ситуації в регіоні, не можуть бути одержані відразу після їх впровадження, якісне оцінювання ФЕБР може бути здійснене винятково через призму розгляду всіх його складових за певний часовий інтервал.

2. Ранжування регіонів за одним узагальненим показником (рівнем ФЕБР). Значна диференціація в рівнях економічного та екологічного розвитку регіонів країни, їх нерівномірні фінансові можливості та значні відмінності техногенного укладу зумовлюють необхідність розроблення єдиного узагальнюючого показника, що характеризує рівень ФЕБР і дає можливість здійснювати ранжування регіонів з метою визначення найбільш пріоритетних із точки зору державного втручання та регулювання напрямів розвитку.

3. Визначення політики регіонального розвитку. Формування ключових засад стратегії регіонального розвитку виходячи з реалій його фінансово-екологічного стану, визначення найбільш доцільних напрямків та завдань розвитку регіону.

Другий етап. Під обліково-аналітичним забезпеченням фінансово-екологічної безпеки розуміють цілісну інформаційну систему, що об'єднує методи та технології усіх видів обліку, аналізу та безпеки з метою прийняття управлінських рішень щодо протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам безпеці діяльності підприємства та його сталому розвитку. Сутність системи обліково-аналітичного забезпечення полягає в об'єднанні облікових та аналітичних операцій в один процес, здійсненні оперативного мікроаналізу та використання його результатів при моделюванні управлінських рішень в системі ФЕБР. Тому її головною метою є надання достовірної інформації для управління при виборі напрямів підтримання його безпеки та стійкого розвитку.

Передумовою до розробки підходу до оцінювання ФЕБР є аналіз необхідної інформаційної бази. На сьогодні існує низка нормативно-правових актів, що регулюють відносини в галузі

природокористування, визначають основні права та обов'язки всіх суб'єктів економічної системи. Головні джерела інформаційного забезпечення в процесі оцінювання формують підсистему нормативно-правового забезпечення системи регіонального природокористування. Не зважаючи на значну кількість нормативних актів в сфері реалізації екологічної та фінансової безпеки прослідковується певна неузгодженість окремих її положень.

Переважає більшість нормативно-правових актів передбачає визначення принципів та умов забезпечення окремих складових безпеки без врахування їх взаємозв'язку та взаємовпливу. Так, в Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України екологічна безпека не розглядається як складова економічної та відповідно жодним чином не враховується.

Реалізація етапу визначення складових ФЕБР передбачає дослідження фінансово-екологічної безпеки регіону як інтегрального показника, що поєднує в собі фінансову та екологічну складові, в розрізі яких здійснюватиметься оцінювання ФЕБР.

Третій етап. На сьогодні існує значна кількість теоретичних підходів до виділення складових екологічної безпеки. Так, на думку М. Ф. Аверкіної [1], до складових екологічної безпеки належать: природно-екологічна безпека, техногенно-екологічна безпека, соціально-екологічна безпека.

Природно-екологічна безпека характеризується рівнями еродованості та розораності сільськогосподарських угідь; вмістом гумусу; часткою радіаційно-забруднених земель; темпами зростання лісовідновлення на землях загального фонду; часткою води, втраченої при транспортуванні; водоемність валової доданої вартості.

До показників техногенно-екологічної безпеки автор відносить: обсяги викидів шкідливих речовин в атмосферу стаціонарними та пересувними джерелами; частку води, спожитої на виробничі потреби; частку забруднених вод у загальному обсязі скидання; утворення відходів I–III класу небезпеки.

Оцінювання рівня соціальної безпеки регіону автор пропонує здійснювати за допомогою таких показників: темпів зростання доходів населення; середньомісячної заробітної плати (номінальної); рівня зареєстрованого безробіття; рівня зайнятості населення; кількості лікарняних ліжок на 10 тис. осіб населення; природного руху населення на 1000 жителів; коефіцієнта злочинності; наявності житлового фонду в середньому на 1 особу.

Заслуговує на увагу науково-методичний підхід, розроблений

В. Г. Потапенком та Д. С. Бірюковим [13]. На противагу розглянутому вище підходу автори при оцінюванні рівня екологічної безпеки регіону акцентують увагу на ключових об'єктах забруднення (ресурсний підхід). Так, аналіз рівня екологічної безпеки вчені пропонують здійснювати за 4 групами:

1) поводження з відходами (обсяг утворених, утилізованих, оброблених, видалених у спеціально відведені місця та об'єкти відходів);

2) використання та охорона водних ресурсів (обсяги спожитої води, забруднених, очищених, відведених природних водних об'єктів);

3) використання й охорона лісових, тваринних ресурсів та заповідних територій (обсяги заготівлі деревини, відтворення лісів, кількість та площа заповідників, національних природних парків тощо);

4) викиди діоксиду сірки та оксидів азоту в атмосферне повітря.

Позитивно оцінюючи наукові доробки авторів щодо визначення основних показників оцінювання екологічної безпеки регіону, на нашу думку, більш доцільним є поєднання цих підходів з точки зору дослідження показників як за об'єктами впливу (видами природних ресурсів), так і способами цього впливу (техногенний, природний).

Вибір ключових показників у роботі здійснюватиметься на основі встановлення взаємозв'язку між індикаторами екологічної та фінансової безпеки в розрізі їх взаємодії та взаємозв'язку із суб'єктами системи регіонального природокористування (табл. 1).

Таким чином, при оцінюванні рівня екологічної безпеки як складової ФЕБР ми пропонуємо виділяти природно-екологічну, техногенно-екологічну безпеку, виокремлюючи в рамках кожної з них ключові показники за видами природних ресурсів.

Показники природно-екологічної безпеки відображають рівень захищеності навколишнього природного середовища, населення та інших суб'єктів системи регіонального природокористування від загроз природного характеру (погіршення кліматичних умов, характеристик ґрунту, водних об'єктів, атмосфери, зростання частоти настання природних катастроф та явищ).

До складу показників природно-екологічної безпеки регіону в роботі включатимемо:

- рівень еродованості сільськогосподарських угідь;
- лісовідновлення на землях загального фонду;

Таблиця 1

Аналіз впливу індикаторів екологічної безпеки на фінансову безпеку

	Позитивний ефект від впливу індикаторів екологічної безпеки на характер поведінки індикаторів фінансової безпеки	Негативний ефект від впливу індикаторів екологічної безпеки на характер поведінки індикаторів фінансової безпеки
1	2	3
Суб'єкти підприємницької діяльності	<ul style="list-style-type: none"> – зниження собівартості випуску продукції в результаті використання ресурсозберігаючих технологій); – зростання величини доходів (прибутку) як наслідок зменшення витрат на компенсацію чи запобігання негативних наслідків від забруднень; – зростання капіталізації, підвищення ринкової вартості підприємства (зокрема за рахунок екологічного гудвілу); – підвищення конкурентоспроможності продукції; 	<ul style="list-style-type: none"> – збільшення величини витратних статей виробничої діяльності в результаті проведення природоохоронних заходів; – загрози здоров'ю та життю робітників та службовців на підприємстві, зростання витрат, пов'язаних зі зростанням рівня травматизму та захворюваності працівників, втрат на компенсацію шкоди робітникам у зв'язку з виконанням робіт в умовах забрудненого виробничого середовища; – зростання фінансових втрат у зв'язку з реалізацією
	<ul style="list-style-type: none"> – підвищення рівня інвестиційної привабливості економічного суб'єкта; – вихід на міжнародні ринки капіталу (товарів); розширення мережі збуту 	<ul style="list-style-type: none"> механізму відшкодування екологічної шкоди для суспільства; – зниження рівня конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості продукції та послуг, які не відповідають екологічним нормативам та стандартам; прискорення зносу та передчасний вихід з ладу основних виробничих фондів; відволікання інвестиційних ресурсів на природоохоронну діяльність
Органи місцевого самоврядування	<ul style="list-style-type: none"> – збільшення обсягів ВРП, зменшення рівня централізації економіки за рахунок приросту власних доходів органів місцевого самоврядування; – зростання національного доходу; – зростання інвестиційної привабливості регіону, залучення додаткових ресурсів у регіон; – збільшення обсягів 	<ul style="list-style-type: none"> – уповільнення темпів економічного розвитку (виражені динамікою ВРП) найбільш забруднених регіонів країни; – зменшення обсягу податкових надходжень до місцевого бюджету, зростання рівня централізації економіки за рахунок зменшення дохідної бази місцевих бюджетів; – зниження інвестиційної привабливості регіону, зниження

1	2	3
	– іноземних інвестицій (зокрема соціально орієнтованих), збільшення надходжень податків та зборів за рахунок зростання прибутку підприємств	– конкурентоспроможності окремих галузей економіки
<i>Домогосподарства</i>	– зменшення витрат, пов'язаних із роботою у шкідливих умовах; – покращання умов життя	– підвищення рівня безробіття; – зростання витрат, пов'язаних із роботою в шкідливих умовах
<i>Інвестори</i>	– підвищення екологічної ефективності від реалізації проектів; – зростання інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності інвестиційних проектів унаслідок підвищення екологічної відповідальності інвестора	– збільшення витрат на реалізацію проекту; – зменшення тривалості життєвого циклу проекту

- темпи зростання лісовідновлення на землях загального фонду;

- водоемність валової доданої вартості.

Техногенно-екологічна безпека є характеристикою рівня ризику, обумовленого здійсненням виробничої діяльності суб'єктами господарювання (надмірними викидами та скидами в навколишнє середовище забруднюючих речовин; надмірним використанням у процесі виробництва природних ресурсів).

Показниками оцінювання рівня техногенно-екологічної безпеки регіону є:

- обсяг викидів шкідливих речовин в атмосферу стаціонарними джерелами;

- обсяг викидів шкідливих речовин в атмосферу пересувними джерелами;

- обсяг утворених відходів I–III класів небезпеки;

- обсяг знешкоджених відходів I–III класів небезпеки;

- співвідношення обсягів скидання забруднених вод і потужностей очисних споруд.

Не менш важливою складовою фінансово-екологічної безпеки регіону, що визначає рівень фінансової захищеності суб'єктів системи регіонального природокористування та їх здатність до самостійного фінансування заходів екологічного спрямування, є фінансова складова безпеки.

На сьогоднішній день існує значна кількість науково-методичних підходів до оцінювання рівня фінансової безпеки. Так, Журавльова І. В. та Миколайчук А.Б. [9] пропонують систему індикаторів стану фінансової безпеки регіону наведену в таблиці 2.

Таблиця 2

Система індикаторів фінансової безпеки регіону

Напрямок індикатора	Найменування індикатора
Бюджетний сектор	Відношення дефіциту державного бюджету до валового регіонального продукту (ВРП), %. Обсяг зовнішнього державного боргу до ВРП, %. Обсяг внутрішнього державного боргу до ВРП, %
Фінансовий сектор	Поточна дебіторська заборгованість. Поточна кредиторська заборгованість. Обсяг міжбюджетних трансфертів, що надаються регіональним бюджетам із центрального бюджету, грн. на особу
Зовнішньоекономічна діяльність	Індекс споживчих цін. Коефіцієнт покриття експортом імпорту. Обсяг прямих іноземних інвестицій на одну особу, тис. дол. США
Соціальний сектор	Динаміка суми заборгованості з виплати заробітної плати, млн. грн. Рівень безробіття населення (за методологією МОП), % до економічно активного населення
Грошово-валютний сектор	Рівень доларизації грошового обігу

Джерело: [56]

Л. Г. Шемаєва та В. П. Онофрійчук [24] при визначенні показників фінансової безпеки зазначають їх порогові значення (табл. 3).

Таблиця 3

Показники фінансової безпеки сектору державних фінансів

Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення
Рівень дефіциту/профіциту зведеного бюджету, %	не більше 1
Рівень виконання плану за доходами зведеного бюджету, %	не менше 98
Рівень виконання плану за видатками зведеного бюджету, %	не менше 98
Рівень перерозподілу ВВП через дохідну частину ЗБ, %	не більше 30
Рівень перерозподілу ВВП через видаткову частину ЗБ, %	не більше 30
Індекс чистої валютної позиції зведеного бюджету	не більше 1–2
Відношення загальної суми річних платежів за державним та гарантованим боргом до доходів зведеного бюджету (та з розбивкою на внутрішній (ОІ) та зовнішній (р _e) борг), %	не більше 3
Частка надходжень від приватизації щодо ресурсів зведеного бюджету, %*	не більше 5

Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення
Рівень державного та гарантованого зовнішнього та внутрішнього боргу, %	оптимальне < 30
Коефіцієнт достатності міжнародних резервів для обслуговування зовнішнього боргу	не менше 1
Відношення річних виплат з обслуговування та погашення зовнішнього боргу до експорту товарів та послуг, %	не більше 12
Різниця між середньозваженою дохідністю ОВДП* на первинному ринку та обліковою ставкою НБУ	не більше 4
Рівень податкового боргу платників податків	не більше 1
Рівень заборгованості бюджету із заробітної плати та соціальних виплат	не більше 0,1
Рівень дефіциту Пенсійного фонду (ПФ)	не більше 0,3
Рівень виконання плану за доходами ПФ	не менше 98
Рівень виконання плану з видатків ПФ	не менше 98
Рівень доходів ПФ	не менше 12
Рівень видатків ПФ	не більше 12
Рівень трансфертів із бюджету в доходах ПФ	не більше 23
Рівень заборгованості Пенсійного фонду з пенсій	не більше 5
Рівень дефіциту державних соціальних цільових фондів (крім ПФ)	не більше 0,3
Рівень виконання плану із доходів державних соціальних цільових фондів (крім ПФ)	не менше 98
Рівень виконання плану за видатками державних соціальних цільових фондів (крім ПФ)	не менше 98
Рівень доходів державних соціальних цільових фондів (крім ПФ)	не більше 2
Рівень видатків державних соціальних цільових фондів (крім ПФ)	не більше 2
Рівень трансфертів із бюджету у доходах державних соціальних цільових фондів (крім ПФ)	не більше 0,5
Рівень заборгованості державних соціальних цільових фондів із соціальної допомоги	не більше 3

К. С. Горячева [7], досліджуючи питання оцінювання фінансової безпеки підприємства, додержується функціонального підходу. Так, оцінювання показників автор пропонує здійснювати за окремими функціональними підсистемами (складовими):

1. Рівень безпеки щодо бюджетної складової:

1) частка податків і зборів, що сплачуються з прибутку підприємства у сумі прибутку;

2) частка бюджетних кредитів (бюджетного фінансування) у сумі оборотних коштів (власних і позикових);

3) відношення кредиторської заборгованості бюджету за податками і зборами.

2. Рівень безпеки щодо грошово-кредитної складової:

1) частка короткострокових кредитів (в тому числі в іноземній валюті у перерахунку на національну) у покритті нестачі власних оборотних коштів;

2) наявність заборгованості із заробітної плати працівникам;

3) співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості (чиста заборгованість).

3. Рівень безпеки відносно валютної підсистеми:

1) частка обсягу продажів за рахунок експортно-імпортних операцій у загальному обсязі продажів;

2) співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості за експортно-імпортними операціями.

4. Рівень безпеки щодо банківської складової визначається співвідношенням обсягів кредитів і депозитів підприємства.

5. Рівень безпеки щодо інвестиційної складової визначається співвідношенням капітальних вкладень (інвестицій) до обсягу основного капіталу підприємства:

6. Рівень безпеки щодо страхової складової визначається такими показниками:

1) часткою застрахованого майна у вартості основного капіталу;

2) часткою застрахованого прибутку в загальному прибутку;

3) співвідношенням суми страхових платежів зі страхування від нещасних випадків і захворювань до фонду оплати праці.

На основі проведеного дослідження існуючої аналітичної бази визначення кількісних показників оцінювання фінансової безпеки [38, 54, 219] ми виділили ключові індикатори, що будуть враховуватися при розробленні методичного підходу до оцінювання ФЕБР у розрізі основних її складових – бюджетної, податкової, інвестиційної.

На сучасному етапі розвитку економіки бюджетна безпека відображає реальні можливості держави та її регіонів забезпечити достатній рівень екологічної безпеки. Бюджетна безпека є базисом для формування сприятливих умов до функціонування інших складових ФЕБР.

Показниками, що характеризують рівень бюджетної безпеки регіону в контексті забезпечення екологічною безпекою, на нашу

думку, є:

- темпи зростання (зменшення) валового регіонального продукту (ВРП);
- обсяг зовнішнього державного боргу до ВРП;
- обсяг внутрішнього державного боргу до ВРП;
- відношення обсягу трансфертів до ВРП;
- видатки на реалізацію заходів екологічного спрямування, у % до ВРП.

Ступінь захищеності інтересів суб'єктів системи регіонального природокористування, економічної стійкості та незалежності функціонуючої системи оподаткування та спроможність узгоджувати інтереси суб'єктів господарювання з інтересами органів державної влади відображають показники податкової безпеки.

До показників податкової безпеки належать:

- відношення обсягу податків до ВРП, у відсотках до ВРП;
- рівень дотаційності регіону;
- коефіцієнт податкового навантаження.

Реалізація екологоорієнтованих заходів на регіональному рівні потребує суттєвих капіталовкладень. Одними із суб'єктів системи регіонального природокористування, що здійснюють фінансування заходів, є інвестори. Обсяг інвестування коштів, як правило, залежить від рівня привабливості та фінансової надійності регіону. Показниками, що відображають інвестиційний клімат у регіоні, є індикатори інвестиційної безпеки, основними з яких є:

- обсяг прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу;
- відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП;
- відношення обсягу інвестицій до вартості основних фондів;
- відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП;
- частка прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій;
- ступінь зносу основних засобів.

Четвертий етап. Для забезпечення зіставності показників екологічної та фінансової безпеки постає необхідність здійснення процедури нормування показників. Згідно з Методичними рекомендаціями щодо оцінювання рівня економічної безпеки

нормування індикаторів здійснюється за допомогою лінійної функції.

Трансформація абсолютних значень індикаторів у нормовані дозволяє вимірювати їх за шкалою від 0 до 1 або у відсотках: 0 відповідає 0 %, 1 - 100 %. Отже, розраховане нормоване значення індикатора показує ступінь наближення до оптимального значення - 1.

Усі показники поділяються на стимулятори та дестимулятори. Нормування показників-стимуляторів здійснюється за такою формулою:

$$y_{ij} = \begin{cases} 0,2 \exp\left(\frac{x_{ij} - x_{крит}}{n_i}\right), x_{ij} < 0; x_{ij} < x_{крит}, \\ 0,2 \frac{x_{ij}}{x_{крит}}, 0 < x_{ij} < x_{крит}, \\ 0,2 + 0,2\left(\frac{x_{ij} - x_{крит}}{x_{небезп} - x_{крит}}\right), x_{крит} < x_{ij} < x_{небезп}, \\ 0,4 + 0,2\left(\frac{x_{ij} - x_{небезп}}{x_{нездв} - x_{небезп}}\right), x_{небезп} < x_{ij} < x_{нездв}, \\ 0,6 + 0,2\left(\frac{x_{ij} - x_{нездв}}{x_{здв} - x_{нездв}}\right), x_{нездв} < x_{ij} < x_{здв}, \\ 0,8 + 0,2\left(\frac{x_{ij} - x_{здв}}{x_{опт} - x_{здв}}\right), x_{здв} < x_{ij} < x_{опт}, \\ 1, x_{опт} < x_{ij}. \end{cases} \quad (1.1)$$

де x_{ij} – значення і-го індикатора в період j ;

y_{ij} – унормоване значення індикатора x_{ij} ;

n_i – константа згладжування, розраховується на основі експертного методу окремо для кожного індикатора.

Нормування показників-дестимуляторів здійснюється за такою формулою:

$$y_{ij} = \begin{cases} 1, x_{ij} < x_{опт} \\ 0,8 + 0,2 \cdot \left(\frac{x_{здв} - x_{ij}}{x_{здв} - x_{опт}}\right), x_{опт} < x_{ij} < x_{здв} \\ 0,6 + 0,2 \cdot \left(\frac{x_{нездв} - x_{ij}}{x_{нездв} - x_{здв}}\right), x_{здв} < x_{ij} < x_{нездв} \\ 0,4 + 0,2 \cdot \left(\frac{x_{небезп} - x_{ij}}{x_{небезп} - x_{нездв}}\right), x_{нездв} < x_{ij} < x_{небезп} \\ 0,2 + 0,2 \cdot \left(\frac{x_{крит} - x_{ij}}{x_{крит} - x_{небезп}}\right), x_{небезп} < x_{ij} < x_{крит} \\ 0,2 \frac{x_{крит}}{x_{ij}}, x_{ij} < x_{крит} \end{cases} \quad (1.2)$$

Таким чином, приведення показників до єдиного з'явального вигляду здійснюватимемо шляхом їх з'явлення із максимальним/мінімальним значенням залежно від того, що для нас є бажанішим – приріст чи зменшення i -го показника:

$$P_i = \frac{I_i}{I_{\max}},$$

$$P_i = \frac{I_{\min}}{I_i}, \quad (1.3)$$

де I_{\max} та I_{\min} відповідно найбільше та найменше значення i -го показника з усіх порівнюваних його значень для різних періодів часу.

В основу формалізації складових показника рівня ФЕБР покладено дослідження існуючих підходів та методів оцінювання безпеки як у розрізі фінансової, так і екологічної складової.

П'ятий етап. Інтегральну оцінку рівня економічної безпеки пропонуємо розраховувати за формулами:

$$I_A = \sum_{i=1}^n a_i I_i^A, \quad I_M = \prod_{i=1}^n (I_i^M)^{a_i}, \quad (1.4)$$

де I_A та I_M – часткові індикатори безпеки (для адитивної та мультиплікативної форми) i -ї сфери економічної безпеки;

n - кількість сфер (складових) економічної безпеки;

a_i – вагові коефіцієнти, для яких виконується така умова:

$$\sum_{i=1}^n a_i = 1, \quad a_i \geq 0, \quad i = \overline{1, n} \quad (1.5)$$

Тоді індикатори i -ї сфери (складової) обчислюються за формулами (в адитивній – I_i^A чи мультиплікативній – I_i^M формах):

$$I_i^A = \sum_{j=1}^{m_i} a_{ij} z_{ij}, \quad I_i^M = \prod_{j=1}^{m_i} (z_{ij})^{a_{ij}}, \quad (1.6)$$

де m_i - кількість показників i -ї сфери економічної безпеки,

a_{ij} – вагові коефіцієнти, для яких виконується така умова:

$$\sum_{j=1}^{m_i} a_{ij} = 1, \quad a_{ij} \geq 0, \quad j = \overline{1, m_i}, \quad i = \overline{1, n} \quad (1.7)$$

Інтегральний показник ФЕБР у розрізі екологічної складової (I_E) запропоновано розраховувати за формулою:

$$I_E = \sqrt[5]{I_3 \times I_{II} \times I_{III} \times I_{Віо} \times I_B}, \quad (1.8)$$

де I_3 – інтегральний показник екологічної складової, що характеризує стан земельних ресурсів;

I_{II} – інтегральний показник екологічної складової, що характеризує стан атмосферного повітря;

I_L – інтегральний показник екологічної складової, що характеризує стан лісових ресурсів;

I_{Bio} – інтегральний показник екологічної складової поводження з відходами;

I_B – інтегральний показник екологічної складової, що характеризує стан водних ресурсів.

Інтегральний показник ФЕБР у розрізі фінансової складової (I_ϕ) запропоновано розраховувати за формулою

$$I_\phi = \sqrt[3]{I_B \cdot I_\Pi \cdot I_I}, \quad (1.9)$$

де I_B – інтегральний показник фінансової складової у розрізі показників бюджетної політики регіону;

I_Π – інтегральний показник фінансової складової у розрізі показників податкової політики регіону;

I_I – інтегральний показник фінансової складової у розрізі показників інвестиційної політики регіону.

На основі обґрунтованого у попередніх підрозділах роботи впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на показники фінансового та екологічного розвитку регіонів у процесі оцінювання ФЕБР постає потреба в урахуванні в дослідженні ризиків природного та антропогенного характеру.

Для визначення сутності та особливостей оцінювання зазначених у роботі ризиків проаналізуємо теоретичні та науково-методичні основи їх визначення та ідентифікації.

На сьогоднішній день існує значна кількість підходів до трактування дефініції «ризик». Можна виділити два підходи до визначення ризику. Відповідно до першого ризик розглядається як ймовірність настання несприятливої події. В. В. Шахов розглядає ризик як гіпотетичну можливість настання збитку [23].

Представники обох підходів розглядають це поняття як втрати, яких може зазнати економічний суб'єкт унаслідок настання несприятливої події.

Більш комплексно до цього питання підходять В. Г. Горський, Г. А. Моткін, Т. Н. Швецова-Шиловська, які визначають ризик як двовимірну величину, що включає дві складові:

- ймовірність настання небажаної випадкової події;
- втрати, пов'язані з настанням небажаної події.

Кількісно ризик настання несприятливої події можна визначити як добуток частоти реалізації конкретної небезпеки на ймовірність знаходження людини в «зоні ризику» при різному регламенті

технологічного процесу :

$$R = f \prod_i^n P_i (i = 1, 2, 3, \dots, n), \quad (1.10)$$

де f – кількість нещасних випадків від цієї небезпеки $люд^{-1} год^{-1}$;
 P_i – добуток ймовірності знаходження працівників у зоні «ризик».

Згідно з іншим підходом ризик відображає частоту настання події щодо можливого їх числа :

$$R = \frac{N(t)}{Q(f)}, \quad (1.11)$$

де $N(t)$ – кількісний показник частоти небажаних подій за одиницю часу t ;

$Q(f)$ – число об'єктів ризику, які підлягають певному чиннику ризику f .

Величина техногенного ризику відображає ймовірність настання аварії або катастрофи внаслідок антропогенного впливу (надмірні викиди забруднюючих речовин, зростання обсягу утворених відходів тощо):

$$R_T = \frac{\Delta T(t)}{T(f)}, \quad (1.12)$$

де R_T – техногенний ризик;

ΔT – число в одиницю часу t на ідентичних технічних системах і об'єктах;

$T(f)$ – число ідентичних технічних систем і об'єктів, підлеглих загальному чиннику ризику f .

Природний ризик характеризує ймовірність настання події природного характеру, зумовленої зміною природно-ресурсного потенціалу на певній території чи країні в цілому.

Ймовірність смерті унаслідок настання надзвичайної ситуації природного характеру визначається за такою формулою:

$$P(\text{заг}) = \frac{n_{\text{заг}}}{n_{\text{постр}} + n_{\text{заг}}}, \quad (1.13)$$

де $P(\text{заг})$ – ймовірність виникнення загиблих;

$n_{\text{заг}}$ – кількість загиблих унаслідок надзвичайних ситуацій природного характеру, осіб;

$n_{\text{постр}}$ – кількість постраждалих унаслідок надзвичайних ситуацій природного характеру, осіб.

Ймовірність отримання шкоди внаслідок настання надзвичайної ситуації природного характеру розраховується за формулою:

$$P_{(постр)} = \frac{n_{постр}}{n_{заг} + n_{постр}}, \quad (1.14)$$

де $P_{(постр)}$ – ймовірність отримання шкоди.

Ймовірність виникнення надзвичайної ситуації природного характеру може бути визначена за схемою Бернуллі [4, 8]:

$$P_n(m) = C_n^m \cdot p^m \cdot q^{n-m}, \quad (1.15)$$

де C_n^m – число сполучень із n по m .

Оцінювання ризиків природного та техногенного характеру здійснюватиметься на основі визначення ризику як двовимірної величини, що враховує ймовірність та втрати при настанні небажаних подій. Таким чином, розрахунок техногенного ризику проводитиметься за допомогою формули 1.12, ризик природного характеру визначатимемо за формулою 1.14.

Ризик реалізується через збиток, набуваючи конкретних і вимірних форм. Поняття збиток, як правило, трактують з двох позицій – економічної та екологічної. Відповідно до екологічної позиції збиток являє собою завдану навколишньому середовищу шкоду, а згідно з економічною – суму витрат на ліквідацію цієї шкоди.

Зважаючи на двобічне розуміння цього поняття, останнім часом все більшої популярності набуває поняття «еколого-економічний збиток», під яким розуміють збиток, що виражається у: втраті або погіршенні властивостей матеріальних благ; втраті (недоотриманні) потенційних благ від інвестицій, що мали місце; втраті (недоотриманні) не інвестованих потенційних благ; додаткових витратах на компенсацію зазнаних втрат; неможливості раціонального використання наявних ресурсів [10, 12].

Важливого значення в еволюційному розвитку теорії економічного збитку мають розробки О. Ф. Балацького, який розглядав економічний збиток як величину фактичних або можливих втрат, негативні зміни природи, живих істот, які виникають унаслідок настання подій та їх комбінацій, що можуть бути виражені у вартісній формі [2].

О. О. Вейхер розумів економічний збиток як некорисну втрату створених матеріальних благ та недоодержання матеріальних благ при зазнаних витратах [24].

Як фактичні та можливі втрати внаслідок негативних змін від антропогенного впливу, що виникають у природному середовищі,

розглядали економічний збиток І. Я. Блехцин та В. О. Мінеєв [4].

У цілому, незважаючи на широку різноманітність підходів до розуміння сутності поняття еколого-економічних збитків, проблема їх оцінювання на сучасному етапі розвитку значно актуалізується.

Виділяють два методи оцінювання еколого-економічного збитку: метод прямого та непрямого розрахунку.

За методом прямого розрахунку розмір економічного збитку визначається для кожного об'єкту дослідження окремо на основі прямого розрахунку складових втрат, виражених у вартісній формі.

У загальному вигляді величина економічного збитку розраховується за формулою [4]:

$$Y = \sum_{i=1}^n S_i N_i |F_i^u - F_i^k|, \quad (1.16)$$

де S_i – показник, який слугує для переведення величини натуральних втрат у вартісне вираження;

N_i – кількість реципієнтів i -го виду, які підлягають безпосередньому впливу небезпеки;

F_i^u – кількісне значення одиничного показника стану i -го реципієнта у досліджуваному районі;

F_i^k – кількісне значення одиничного показника стану i -го реципієнта у контрольному районі;

n – кількість видів реципієнтів.

До методів непрямого розрахунку відносять оцінювання пофакторного та пореципієнтного збитків.

Пофакторні збитки відображають комплексне економічне оцінювання завданої шкоди за основними чинниками дії. До них належать збитки від: забруднення атмосферного повітря, забруднення поверхневих та підземних вод, забруднення земної поверхні та ґрунтів.

Пореципієнтні збитки відображають економічне оцінювання фактичної шкоди, завданої основним реципієнтам від виникнення надзвичайних ситуацій. До них належать збитки від: втрати життя і здоров'я населення; знищення і пошкодження основних фондів, майна, продукції; вилучення або погіршення якості сільськогосподарських угідь; втрат продуктів та об'єктів лісового господарства; втрат рибного господарства; знищення або погіршення якості рекреаційних ресурсів; втрат природно-заповідного фонду [22].

Розмір збитків від втрати людського життя та здоров'я населення визначається за такою формулою [4]:

$$H_p = \sum B_{ТРР} + \sum B_{ДП} + \sum B_{ВТГ}, \quad (1.17)$$

де $\sum B_{\text{ТРР}}$ – витрати від вибуття трудових ресурсів із виробництва, грн.;

$\sum B_{\text{ДП}}$ – витрати на виплату допомоги на поховання, грн.;

$\sum B_{\text{ВТ}}$ – витрати на виплату пенсій у разі втрати годувальника, грн.

Для визначення збитків від втрати здоров'я людей необхідно враховувати витрати на медичне обслуговування.

Розрахунок збитків від вилучення або порушення сільськогосподарських угідь проводиться за формулою:

$$P_{\text{С/Г}} = P_{\text{С/Г1}} + P_{\text{С/Г2}}, \quad (1.18)$$

де $P_{\text{С/Г1}}$ – збитки від вилучення сільськогосподарських земель із користування;

$P_{\text{С/Г2}}$ – збитки від порушення сільськогосподарських угідь.

Розрахунок збитків від втрати деревини та інших лісових ресурсів визначається за формулою [13]:

$$P_{\text{л/з}} = P_{\text{л/з1}} + P_{\text{л/з2}} + P_{\text{л/з3}}, \quad (1.19)$$

де $P_{\text{л/з1}}$ – збитки від знищення лісу та вилучення земельних ділянок лісового фонду для цілей, не пов'язаних з веденням лісового господарства;

$P_{\text{л/з2}}$ – збитки від пошкодження лісів;

$P_{\text{л/з3}}$ – розмір збитків у разі переведення лісів до менш цінної групи.

Визначення вартісної величини ризиків природного й техногенного характеру (у вигляді еколого-економічних збитків на основі формул 1.16–1.19), що впливають на вектор забезпечення та реалізації ФЕБР, у перспективі може стати об'єктом подальших авторських досліджень.

Шостий етап. Наступним етапом в оцінюванні ФЕБР є формалізація рівня ФЕБР, яку ми запропонували здійснювати за формулою

$$P_{\text{ФЕБР}} = 1 - (\beta + \alpha \cdot \sigma \cdot (I_{\text{Ф}} - I_{\text{Е}})), \quad (1.20)$$

де β – природні ризики (викликані природними катаклізмами);

α – антропогенні ризики (під дією впливу людини);

σ – коефіцієнт кореляції фінансових та екологічних індикаторів безпеки.

Проблема забезпечення достатнього рівня фінансово-екологічної безпеки є однією із найбільш гострих на сучасному етапі екологічного розвитку країни. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають

питання розроблення своєчасних заходів попередження ризиків природного та антропогенного характеру та мінімізації збитків.

Сьомий етап. Після формалізації рівня ФЕБР розраховані значення безпеки потребують інтерпретації.

Найбільш поширеними економічними методами інтерпретації результатів оцінювання є:

1. Рейтинговий метод. Незважаючи на значну простоту та зручність застосування цього методу, необ'єктивне визначення рейтингу того чи іншого регіону щодо інших значно погіршує надійність одержаних результатів.

2. Метод нормування показників. Полягає у розрахунку відношення показника за регіоном до середнього за групою розглянутих регіонів.

3. Метод «максимум – мінімум». Полягає у порівнянні мінімальних та максимальних значень за всіма показниками.

4. Метод стандартизації показників. Ступінь урахування розкиду між значеннями показників визначається автором самостійно.

5. Підхід Стерджесса.

Інтерпретацію результатів оцінювання величини рівня ФЕБР здійснено на основі формули Стерджесса, що дозволяє визначити оптимальне число груп, на які треба розбити вибірку, та величину інтервалів у межах кожної групи.

Залежно від одержаного значення рівня ФЕБР пропонується групувати регіони за рівнями:

а) депресивні регіони – це регіони, для яких характерний низький рівень ФЕБР ($0 < P_{\text{ФЕБР}} \leq 0,33$);

б) задовільно безпечні регіони – це регіони, що мають достатній рівень ФЕБР ($0,34 < P_{\text{ФЕБР}} \leq 0,66$);

в) допустимо безпечні регіони характеризуються високим рівнем ФЕБР ($0,67 < P_{\text{ФЕБР}} \leq 1$).

Систематизація наведених вище етапів оцінювання ФЕБР здійснена на рисунку 1.

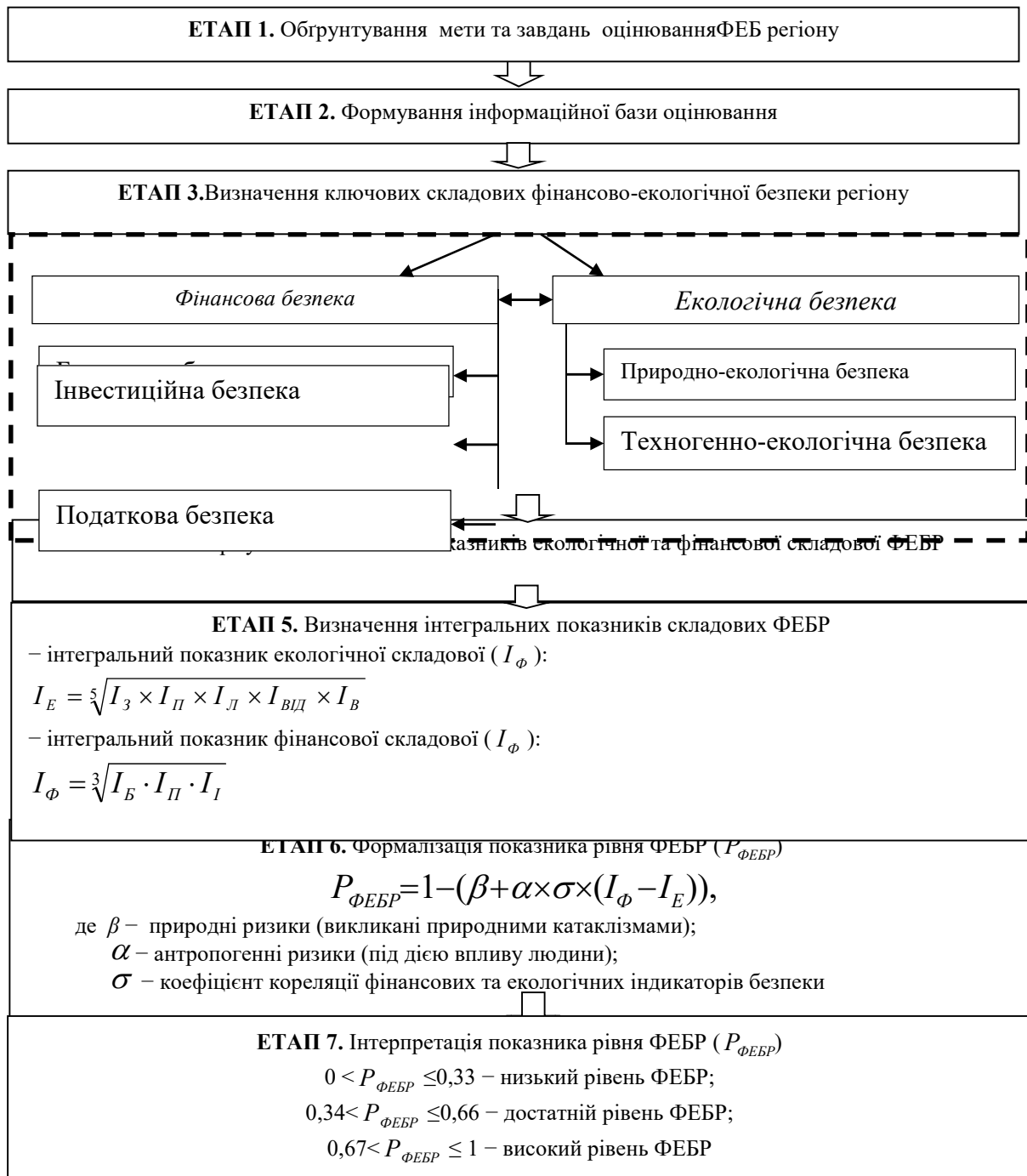


Рис. 1. Етапи оцінювання рівня фінансово-екологічної безпеки регіону

Подальше управління ФЕБР передбачає здійснення оцінювання її рівня в розрізі регіонів країни. В основу оцінювання рівня фінансово-екологічної безпеки регіону покладено визначення інтегральних показників екологічної та фінансової складових. Запропоновано модель оцінювання рівня ФЕБР, що враховує ступінь взаємозв'язку та збалансованості між фінансовими та екологічними індикаторами безпеки, величину природних, антропогенних ризиків та їх вплив на показники фінансової та екологічної складових безпеки.

На основі такого підходу до оцінювання екологічної безпеки та показника рівня ФЕБР постає необхідність в обґрунтуванні засад стратегічного управління безпекою. Це сформує підґрунтя у перспективі для прийняття стратегічних управлінських рішень, спрямованих на покращання економічної та екологічної ситуації в регіоні та відповідно підвищення рівня ФЕБР.

Ефективне функціонування системи фінансово – екологічної безпеки регіону залежить передусім від можливості отримати та використати за прямим призначенням якісну інформацію про зміну зовнішнього і внутрішнього середовищ певного суб'єкта господарювання. Задоволення інформаційних потреб користувачів— суб'єктів фінансово – екологічної безпеки — є головним завданням обліково-аналітичної системи.

Підсумовуючи можна стверджувати, що ключове завдання системи обліково-аналітичного забезпечення управління фінансово– екологічної безпеки полягає в об'єднанні облікових та аналітичних операцій в єдиний процес, виконання оперативного мікроаналізу, забезпеченні безперервності цього процесу і використанні його результатів для формування інформаційної бази для прийняття управлінських рішень.

Механізм обліково-аналітичного забезпечення має передбачати збирання інформації, способи її узагальнення та аналізу, а також технології надання безпосереднім користувачам для оцінки рівня та стану фінансово – екологічної безпеки регіону чи окремого підприємства, діяльність яких може вплинути на стан безпеки підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аверкіна М. Ф. Методичні засади оцінювання рівня економіко-екологічної безпеки регіону / М. Ф. Аверкіна // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 14. – С. 414–420.
2. Балацкий О. Ф. Экономическая оценка потенциала региона / О.Ф.Балацкий, Ю. А. Дорошенко, И. О. Джаин // Экономическая политика и сотрудничество регионов Украины и России: проблемы и перспективы: Материалы международной научно-практической конференции. – Сумы: Инициатива, 1998. – С. 48-57.
3. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія / О. І. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2004. – 759 с.
4. Блехцин И. Я. Производительные силы и окружающая среда (проблемы и опыт

- исследования) / И. Я. Блехцин, В. А. Минеев. – М. : Мысль, 1981. – 214с.
5. Вентцель Е. С. Теория вероятностей : учебник для вузов / Е. С. Вентцель. – 7-е изд., стер. – М. : Высшая школа, 2001. – 575 с.
6. Гайдук І. С. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства / І. С. Гайдук // Економічний вісник університету. - 2016. - Вип. 28(1). - С. 33-40. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/escvu_2016_28%281%29_6
7. Горячева К. С. Оцінка рівня фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / К. С. Горячева. – Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3159/1/Gorjacheva.pdf>.
8. Єжов С. М. Теорія ймовірностей, математична статистика і випадкові процеси : навчальний посібник / С. М. Єжов. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2001. – 140 с.
9. Журавльова І. В. Методичний підхід до моделювання фінансової безпеки регіонів України / І. В. Журавльова, А. Б. Миколайчук // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С.156–159.
10. Кислый В. Н. К вопросу о сущности понятия «эколого-экономический ущерб» / В. Н. Кислый // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2007. – № 1. – Т. 2. – С. 50.
11. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К. : КВІЦ, 1999. – 464 с.
12. Оценка последствий чрезвычайных ситуаций / Г. Л. Кофф, А. А. Гусев, Ю. Л. Воробьев, С. Н. Козьменко. – М. : Изд-во «Полиграф. комплекс РЭФИА», 1997. – 364 с.
13. Потапенко В. Г. Стратегічні пріоритети безпечного розвитку України на засадах «зеленої економіки» : монографія / В. Г. Потапенко ; [за наук. ред. д-ра. екон. наук, проф. Є. В. Хлобистова]. – К. : НІСД, 2012. – 360 с.
14. Соколенко Л. Ф. Алгоритм оцінювання фінансово-екологічної безпеки регіону / Л. Ф. Соколенко, Л. І. Михайлова // Проблеми і перспективи економіки та управління (Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія Економічні науки). – 2015. – № 2. – С. 229–234.
15. Соколенко Л. Ф. Аналіз економічного змісту екологічної безпеки регіону в умовах ефективного природокористування / Л. Ф. Соколенко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія Економічні науки. – 2014. – № 4 (70). – С. 92–97.
16. Соколенко Л. Ф. Завдання фінансово-екологічної безпеки в системі регіонального природокористування на сучасному етапі розвитку економіки України / Л. Ф. Соколенко // Міжнародна науково-практична конференція «Перспективи стабільного економічного розвитку та економічної безпеки України та її регіонів», м. Ужгород, 8 травня 2015 року. – Ужгород, 2015. – Ч. II. – С. 93–95.
17. Соколенко Л. Ф. Місце фінансово-екологічної безпеки в системі регіонального природокористування / Л. Ф. Соколенко, Л. І. Михайлова // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія Економіка і менеджмент. – 2015. – № 5(64). – С. 112–116.

18. Соколенко Л. Ф. Мотиваційний механізм у системі еколого-економічного регіонального управління / Л. Ф. Соколенко // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1 «Економіка». – 2014. – № 3(23). – С. 52–56.
19. Соколенко Л. Ф. Теоретико-методичні засади стратегічного управління фінансово-екологічною безпекою регіонального розвитку [Електронний ресурс] // Л. Ф. Соколенко // Ефективна економіка. – 2015. – № 5. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
20. Соколенко Л. Ф. Удосконалення методичних підходів до оцінки рівня фінансово-екологічної безпеки регіону / Л. Ф. Соколенко, Л. І. Михайлова // Вісник УАБС. – 2014. – № 2 (37). – С. 115–118.
21. Соколенко Л. Ф. Формування системи раннього повідомлення про виникнення дисбалансів у фінансовому секторі економіки / Л. Ф. Соколенко, Н. В. Винниченко, О. В. Луняков, О. М. Есманов / Держава, підприємства та банки в системі антикризового управління: монографія / за ред. д-ра. екон. наук, проф. Т. А. Васильєвої, канд. екон. наук О. Б. Афанасьєвої. – Суми : Ярославна, 2013. – С. 131–142.
22. Хлобистов Є. В. Екологічна безпека трансформаційної економіки / НАН України ; Рада по вивченню продуктивних сил України / Є. В. Хлобистов ; відп. ред. С. І. Дорогунцов. – К. : Агентство «Чорнобильінтерінформ», 2004. – 336 с.
23. Шахов В. В. Введение в страхование : экономический аспект / В. В. Шахов. – М. : Финансы и статистика, 1992. – 192 с.
24. Шемаєва Л. Г. Методика оцінки рівня фінансової безпеки сектору державних фінансів України / Л. Г. Шемаєва, В. П. Онофрійчук // Проблеми науки. – 2012. – № 3. – С. 38–43.
25. Штангрет А.М., Стеців Л.П.Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства: методичні засади. - Економіка і суспільство. – 2017. – № 9. – с.722-726. Режим доступу до журналу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/123.pdf

ПОВОДЖЕННЯ З ЕЛЕКТРОННИМИ ВІДХОДАМИ В КОНТЕКСТІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ ЗАМКНУТОГО ЦИКЛУ: ПІДХОДИ, МЕТОДИ ТА МЕХАНІЗМИ

1. Управління у сфері поводження з електронними відходами в контексті поточних положень та принципів директив ЄС

Сучасне життя неможливо уявити без електронних та електричних приладів – побутової техніки, ІТ-обладнання, засобів зв'язку, які постійно удосконалюються. Із розвиток ІТ-технологій з'являються нові можливості та напрями використання електронних засобів, що призводить до появи нових виробів і як наслідок – ще більше їх різноманіття. Із появою удосконалених приладів, особливо для електронних виробів, що швидко оновлюються, їх аналоги втрачають свою цінність для користувача навіть при повній функціональності. З часом застаріле або відпрацьоване електричне та електронне обладнання стає відходами – електронними відходами.

Електронні відходи є найбільш проблемними з точки зору переробки та найбільш шкідливими серед відходів споживання. Обсяги їх утворення щорічно зростають на 3-5% [31, 9], що обумовлено зростанням попиту на електронне обладнання та невеликим терміном їх корисного використання. Електронні відходи становлять 1–3% світового виробництва муніципальних відходів [10], це близько 50 мільйонів тонн щорічно [32], більша частина яких накопичується у навколишньому середовищі.

Електронні вироби містять більше 1000 різних речовин – до 60 елементів з періодичної таблиці [22], багато з яких є токсичними, зокрема свинець, ртуть, хром кадмій ін. [23]. Дослідження, проведені американськими експертами свідчать, що 70% ртуті і кадмію на полігонах США надходить саме з електронних відходів [28]. Щорічно в Україні на полігони твердих побутових відходів потрапляє близько 500 кг ртуті, 160 кг кадмію, 260 т марганцевих сполук, 250 т натрієвих хлоридів. [2]

В середньому кожен громадянин ЄС щорічно утворює 15 кг електронних відходів, загальний їх обсяг, що припадає на країни-члени, становить 7 мільйонів тонн щорічно [28]. Нажаль, національні законодавства у сфері поводження з електронними відходами та глобальні ініціативи не спроможні забезпечити реалізацію принципу

«видалення відходів за місцем утворення», внаслідок чого більшість застарілих та відпрацьованих приладів та пристроїв транспортуються в країни, що розвиваються. Нещодавно проведені дослідження свідчать, що до цих країн відвантажується близько 80% загального обсягу електронних відходів [24], за іншими оцінками – до 50–80% [33; 28]. Якщо співставити ці цифри, виходить що щорічно з ЄС до цих країн відвантажується від 3,5 до 5,6 млн. тонн електронних відходів, з урахуванням щорічного приросту ця цифра досягне 6,1–9,8 млн. тонн в рік у 2020 році.

В цілому законодавство ЄС у сфері поводження з відходами ґрунтується на горизонтальному регулюванні, коли нормативно-правові акти стосуються усіх типів відходів, а також вертикальному регулюванні, коли нормативно-правові акти стосуються конкретних типів відходів та регламентують усю послідовність операцій поводження з ними. Отже, для країн-членів ЄС, у тому числі України, як підписанта Угоди про асоціацію, поточні виклики у сфері управління відходами і ресурсами лежать у площині відповідних вимог законодавства ЄС, які викладено у Рамковій директиві про відходи та низці директив, що стосуються окремих типів відходів. Рамкова директива № 2008/98/ЄС «Про відходи» [17] містить ряд ключових положень та принципів, які відображають сучасне бачення ЄС щодо вирішення проблеми відходів: перехід від «управління відходами» до «управління відходами і ресурсами» та орієнтація на мінімізацію інтегрального негативного впливу (з англ. «overall adverse impacts») процесів поводження з відходами на довкілля; введення ієрархії поводження з відходами (з англ. «waste hierarchy»), за якою напрями вирішення завдань розміщені за принципом пріоритетності від попередження утворення відходами до їх видалення; запровадження найкращих доступних технологій та методів (з англ. «best available techniques»), тобто використання сучасних прогресивних технологій, які є ефективними для даної території та завдають мінімальний вплив на довкілля; стимулювання екологічно-орієнтованого проектування виробу, а отже включення до ланцюжку учасників ще й проєктантів, які формують потенціал циркулювання матеріалів; введення розширеної відповідальності виробника (з англ. «extended producer responsibility»), тобто відповідальність за утилізацію відходів несе виробник тієї продукції, яка потребує утилізації; принцип попередження негативного впливу відходів на довкілля та впровадження програм щодо попередження утворення відходів (з англ. «waste prevention programmes»), мета яких –

зруйнувати зв'язок між економічним зростанням та впливом на довкілля процесів поводження з відходами; принцип самодостатності (з англ. «principle of self-sufficiency»), який полягає у тому, що території мають стати самодостатніми щодо відновлення ресурсів з відходів та видалення залишку; принцип просторової близькості (з англ. «principle of proximity»), за яким відходи повинні бути видалені якомога ближче до місця їх утворення шляхом використання найбільш прийнятних методів та технологій; введення національного та регіональних планів переробки відходів (з англ. «waste management plans»), які мають містити аналіз поточної ситуації у сфері управління відходами відповідного регіону та заходи щодо підготовки до повторного використання, переробки, відновлення та видалення відходів тощо.

Для регулювання процесів поводження з відходами електричного та електронного обладнання у ЄС діє Директива № 2012/19/ЄС «Про електричне та електронне обладнання і відходи електричного та електронного обладнання» [18], яка містить заходи щодо запобігання або зменшення несприятливого впливу процесів поводження з цими відходами. Директивою визначено загальні вимоги до збирання цього типу відходів, сформульовані у 5-6 статтях документу, та встановлені мінімальні рівні щорічного збирання за періодами (табл. 1).

Таблиця 1

Мінімальні рівні щорічного збирання ВЕЕО* за періодами

Період	Перший період				Другий період			Третій період	
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Мінімальний рівень збирання ВЕЕО	4 кг/особу або обсяг, який відповідає середній кількості ВЕЕО кг/особу, зібраних за попередні три роки				45% від середнього обсягу електричного і електронного обладнання, розміщеного на ринку за останні три роки			65% від середнього обсягу обладнання, розміщеного на ринку за останні три роки, або 85% від утворених ВЕЕО	

* ВЕЕО – відходи електричного та електронного обладнання

Джерело: [18]

Цей документ доповнює інша Директива № 2011/65/ЄС «Про обмеження використання деяких небезпечних речовин в електричному та електронному обладнанні», яка встановлює правила щодо обмеження використання небезпечних речовин у цих виробках. Усе електричне та електронне обладнання розділене на 10 категорій: великі побутові прилади; дрібна побутова техніка; ІТ та телекомунікаційне обладнання; побутова техніка та фотоелектричні панелі; освітлювальне обладнання; електричні та електронні інструменти (за винятком великогабаритних стаціонарних промислових інструментів); іграшки, пристрої для відпочинку та спортивне обладнання; медичні прилади (виключаючи імплантовані та інфіковані вироби),

моніторингові та контрольні-вимірні прилади; автоматичні пристрої [18].

Відповідно до статті 5 Директиви № 2012/19/ЕС країни-члени повинні створити систему роздільного збирання відходів, що дозволить кінцевим користувачам повернути відпрацьовані електронні вироби принаймні безкоштовно, а також забезпечити наявність та доступність необхідних засобів збирання з урахуванням щільності населення. Збір використаних маленьких електричних та електронних виробів (не більше 25 см за довжиною і висотою) повинні забезпечувати дистриб'ютори в роздрібних магазинах з продажу електричного та електронного обладнання з площею щонайменше 400 м² на безкоштовній основі і це не зобов'язує кінцевого споживача купувати обладнання еквівалентного типу.

Директива № 2006/66/ЕС «Про батарейки і акумулятори та відходи батарейок і акумуляторів» [16] націлена на регулювання процесів збирання, зберігання й утилізації цього типу відходів у країнах ЄС, а також обмеження вмісту в них деяких важких металів – ртуті, кадмію та свинцю. Виробництво та продаж батарейок і акумуляторів із вмістом особливо небезпечних речовин таких як ртуть (більше ніж 0,0005% за вагою) і кадмій (більше ніж 0,002% за вагою) є забороненим. Ця директива також встановлює мінімальні рівні збору та переробки відпрацьованих батарейок. Виконання цих вимог у зв'язку з підписанням Угоди про асоціацію з ЄС стане з часом актуальним і для України.

За офіційними даними Євростату, станом на 2013 р. багато країн мають показник роздільного збирання відходів електричного та електронного обладнання, що значно перевищує встановлене Директивою № 2012/19/ЕС мінімальне значення у 4 кг/особу на період 2012-2015 рр. Зокрема, Швеція і Данія перевищили контрольний показник в 3-4 рази, Бельгія і Фінляндія – в 2,5 рази, Австрія, Німеччина, Ірландія, Італія та Люксембург – в 2 рази.

Найбільші обсяги електричного та електронного обладнання, розміщеного на ринку, мають Швеція, Данія, Бельгія та Фінляндія – від 25 до 28 кг/особу, далі йде Англія, Люксембург, Франція і Німеччина – від 20 до 24 кг/особу; найменший обсяг припадає на Болгарію, Хорватію, Угорщину, Литву, Латвію та Словаччину – 8-9 кг/особу. Деякі країни ЄС за показниками 2013 року виконали встановлений директивою контрольний показник на 2016-2018 рр., а саме Угорщина, Болгарія, Литва, Італія, Данія, Ірландія, Австрія, Словаччина та Німеччина, а Швеція – показник 2019-2020 рр. На

рисунку 1 приведено кругову діаграму, на якій проранжовано країни за рівнем збирання відпрацьованого електричного та електронного обладнання від обсягу розміщеного на ринку. Слід звернути увагу на розрив між країнами у досягнутих рівнях збирання цих відходів, а також на великий невикористаний потенціал щодо збирання цього типу відходів у країнах ЄС.



Рис.1. Відсоток зібраних відходів електричного та електронного обладнання від розміщених на ринку за країнами ЄС*

*Складено за даними Eurostat <https://ec.europa.eu/eurostat>

Розглянемо основні передумови створення систем роздільного збору та переробки електронних відходів у Швеції, Данії, Бельгії, які за показниками 2013 року перевищили норматив у 2,5-4 рази.

2. Сучасні підходи щодо роздільного збирання електронних відходів для виконання встановлених вимог країнами ЄС

Одним з головних принципів функціонування економіки замкненого циклу можна вважати принцип розширеної відповідальності виробника. Продовж тривалого часу виробники несли відповідальність тільки за відходи, що утворюються в процесі виробництва, а витрати пов'язані з утилізацією споживчих товарів

відшкодовували населення і держава. Отже ідея про поширення відповідальності виробника на виготовлену продукцію протягом повного життєвого циклу є небезпідставною, оскільки цей принцип є передумовою стимулювання суб'єкта господарювання до мінімізації шкоди, яка завдається його продукцією на всіх стадіях життєвого циклу у тому числі на стадії утилізації [1]. На сьогоднішній день виділяють п'ять видів відповідальності виробника: економічна, фізична, компенсаційна, інформаційна відповідальність та право власності. Економічна відповідальність передбачає покриття виробником/імпортером усіх або частки витрат, пов'язаних із збиранням, переробкою або кінцевою утилізацією використаних виробів. Фізична відповідальність – відповідальність виробника за безпосереднє збирання та остаточну утилізацію своєї продукції (індивідуальна чи колективна). Відповідальність виробника за прямий екологічний збиток, який завдається його продукцією на різних стадіях життєвого циклу – компенсаційна відповідальність. Інформаційна відповідальність зобов'язує виробника інформувати споживача про екологічні властивості продукції, що використовується ним, а також про те, яким чином використовувати виріб і як позбутися відпрацьованого виробу належним способом. Реалізація попередніх зобов'язань означає, що виробник залишає за собою право власності на товар, який виробляє, коли він переходить до категорії відходів [1]. Практика розподілу фізичної та фінансової відповідальності виробника у деяких країнах-членах ЄС представлена у таблиці 2.

Таблиця 2

Розподіл фізичної і фінансової відповідальності щодо роздільного збирання електронних відходів у ЄС

Країна	Відповідальність	
	Фізична	Фінансова
Австрія	Д-М-В	Д-В
Бельгія	Д-М	Д
Болгарія	В	В
Велика Британія	Д-В	Д-В
Данія	М	М
Латвія	В	В
Литва	Д-М-В	В
Нідерланди	Д-М	Д-М
Німеччина	М	М
Польща	Д	Д
Словаччина	Д-В	Д-В
Угорщина	В	В
Фінляндія	Д-В	В
Франція	Д-М-В	Д-В
Чеська Республіка	Д-В	Д-В
Швеція	В	В

Примітка: Д – дистриб'ютор, М – муніципалітет, В – виробник.

Джерело: [1; 29]

У Швеції роздільний збір відпрацьованого електричного та електронного устаткування бере початок з 2002 року. У 2001 році в країні був прийнятий закон «Про відповідальність виробника електронних та електричних виробів», який був переглянутий у 2005 році відповідно до Директиви 2002/96/ЄС, а потім змінений у 2014 році відповідно до Директиви 2012/19/ЄС. Згідно шведського законодавства, місцева влада кожного з 260 муніципалітетів несе відповідальність за поводження з побутовими відходами, в тому числі з відходами електричного та електронного обладнання [8].

На сьогоднішній день в Швеції функціонує загальнонаціональна система збору та переробки електронних відходів Elretur. Функції управління цією системою здійснює El-Kretsen у співробітництві з шведськими місцевими органами влади. Завдання місцевої влади полягає в організації та фінансуванні пунктів збору (муніципальні центри переробки) – «recycling centers», де жителі можуть залишити відпрацьоване обладнання без оплати. El-Kretsen організовує та фінансує транспортування, попередню обробку та переробку цих відходів відповідно до чинного законодавства. Членами El-Kretsen є виробники та імпортери електричного та електронного обладнання Швеції. Таким чином, муніципалітети фінансують заходи щодо організації збору та інформування населення, а виробники – транспортування електронних відходів, їх обробку та переробку. Збір відпрацьованих виробів через муніципальні центри переробки є найбільш поширеною системою. Загальнонаціональна шведська система збору цих відходів включає приблизно 1000 таких пунктів по всій країні [30].

У Данії в 2014 році було прийнято постанову «Про розміщення на ринку електричного та електронного обладнання і поводженні з відходами електричного та електронного обладнання», до цієї постанови діяв закон «Про відповідальність виробника за електронні відходи» від 2005 року. У цій країні функціонує аналогічна шведській системі збору та переробки відпрацьованих побутових виробів Elretur. Виробники щомісяця сплачують Elretur екологічний збір виходячи з обсягу продукції, що розміщується на ринку. Величина плати залежить від категорії обладнання: для семи категорій плата здійснюється за одиницю обладнання; за останніми трьома категоріями – залежно від ваги. Плата покриває адміністративні витрати Elretur, витрати на утримання пунктів збору та переробки, заробітну плату операторам. Практично усе відпрацьоване обладнання збирається через муніципальні центри переробки, яких у Данії близько 500.

Законодавство Бельгії також поступово змінювалося відповідно до європейського законодавства. В даний час в Бельгії діє три організації «Vebat», «Fost Plus» та «Recupel», які здійснюють роздільне збирання, обробку та переробку електронних відходів. Для підвищення обсягів збору ці організації спільно впроваджують інноваційні технології. Зокрема, у 2013 році організацією «Recupel» спільно з «Vebat» було запущено пілотний проект з використання нових модернізованих контейнерів – «RecyclePoint», які розміщувалися у супермаркетах та спеціалізованих магазинах. «RecyclePoint» містить три окремих модуля для збору використаних невеликих електричних приладів, лампочок та портативних батарейок. На відміну від традиційних пунктів збору «RecyclePoint» не обмежується однією фракцією відходів, а охоплює відразу кілька потоків відходів. [30, 8]

Далі проаналізуємо організаційні структури та економічні механізми, які лежать в основі результативних з точки зору виконання вимог Директиви № 2006/66/Є національних систем поводження з відпрацьованими батарейками і акумуляторами країн ЄС. Станом на 2013 р. деякі країни ЄС, а саме Швеція, Бельгія, Австрія, Люксембург та Словаччина, мають показник, що значно перевищує встановлене Директивою мінімальне значення 45%. Окрім вказаних країн ЄС також заслуговує на увагу практичний досвід у сфері поводження з батарейками у Швейцарії – країні Європейської асоціації вільної торгівлі, для якої рівень збирання портативних батарейок у 2013 році склав 71%, що є найбільшим серед виділених країн.

Країни Європи використовують різні моделі схем збирання батарейок, зокрема, такі: модель єдиної організації; модель державного фінансування; модель конкуруючих організацій. Так, у Бельгії, Швейцарії, Швеції та Люксембурзі використовується модель єдиної організації (табл. 3-4).

Таблиця 3

Організаційно-економічні аспекти схем збирання відпрацьованих елементів живлення для Швейцарії, Швеції і Люксембургу

Описові характеристики схеми	Країна		
	Швейцарія	Швеція	Люксембург
1. Модель збирання відпрацьованих батарейок	модель єдиної організації	модель єдиної організації	модель єдиної організації
2. Відповідальна організація/ організації	INOBAT	El-Kretsen	Ecobatterien
3. Учасники організації процесу збирання	виробники окремо проданих батарейок; виробники умонтованих у обладнання батарейок; дистриб'ютори; муніципалітети	муніципалітети; виробники; дистриб'ютори; організації, які збирають батарейки	виробники; дистриб'ютори; муніципалітети
4. Забезпечення мережі пунктів збирання	муніципальні пункти; дистриб'ютори; добровільні центри збирання, що обслуговуються INOBAT; підприємства	муніципальні пункти; дистриб'ютори; підприємства	муніципальні пункти; дистриб'ютори; школи; підприємства
5. Всього пунктів збору батарейок, од.	12 000	10 000	640
6. Кількість жителів на один пункт, чол.	660	970	800
7. Ключова роль в організації збирання	муніципальні пункти збирання – 50% ¹	муніципальні пункти збирання – 70%	муніципальні пункти збирання – 43%
8. Фінансування операцій	плата за переробку складає 3 316 євро/тону до 2014 р., 2 918 євро/тону до 2016 р.	–	–
9. Витрати на заходи для інформування населення ²	25% цільового фонду	–	–

¹ Частка зібраних батарейок, %.

² Заходи спрямовані на формування раціональної поведінки кінцевих споживачів.

Джерело: [30; 8]

Таблиця 4

Організаційно-економічні аспекти схем збирання відпрацьованих елементів живлення для Бельгії, Австрії і Словаччини

Описові характеристики схеми	Країна		
	Бельгія	Австрія	Словаччина
1. Модель збирання відпрацьованих батарейок	модель єдиної організації	модель конкуруючих організацій ¹	модель конкуруючих організацій
2. Національна організація/ організації	BEBAT	Intersoh Austria, ERA, ERP, UFH, CCR	ASEKOL, ZOS ESKO, SLOVMAS, NATUR ELEKTRO, SEWA
3. Учасники організації процесу збирання	відповідаюча організація; виробники; дистриб'ютори; муніципалітети	муніципалітети; виробники; організації, які збирають батарейки; дистриб'ютори	муніципалітети; економічні оператори; виробники окремо проданих батарейок; виробники батарейок умонтованих у ЕЕО ² ; дистриб'ютори
4. Забезпечення мережі пунктів збирання	дистриб'ютори; муніципалітети; школи; підприємства	дистриб'ютори; муніципалітети; школи; підприємства	дистриб'ютори; муніципалітети; школи; підприємства
5. Всього пунктів збору батарейок, од.	24 000	23 000	–
6. Кількість жителів на один пункт, чол.	450	380	–
7. Ключова роль в організації збирання	муніципальні пункти – 27%, школи – 20%, підприємства – 31% ³	муніципальні пункти – 60%	–
8. Фінансування операцій	–	–	виробники зобов'язані сплачувати у Фонд ресайклінгу 6 310 євро/тону
9. Витрати на заходи для інформування населення	–	0,05 євро/людину	–

¹ З 2008 року у країні відбувся перехід від моделі єдиної організації до моделі конкуруючих організацій.

² Електронне та електричне обладнання.

³ Частка зібраних батарейок, %.

Джерело: [30; 8]

На думку експертів European Portable Battery Association, досягти високого рівня збирання можна при впровадженні будь-якої з наведених вище моделей. На прикладах країн, які вже досягли цільового показника, можна побачити, що усі обов'язки щодо забезпечення процесу роздільного збирання розподілені між її основними учасниками – організаціями, роздрібними торговцями, муніципалітетами. До факторів, які забезпечують ефективне функціонування системи роздільного збирання, можна віднести: встановлення пунктів збирання, регламентацію дій торговельних посередників щодо приймання відпрацьованих батарейок на безоплатній основі, а також проведення інформаційно-роз'яснювальних заходів серед населення та ін. Для підвищення рівня збирання використаних портативних батарейок, країни Європи використовують різні підходи та інструменти, враховуючи інтереси кінцевого споживача. Так, у Бельгії індивідуальні сумки та коробки для накопичення батарейок є основним інструментом їх збирання – такими засобами збирання забезпечена кожна сім'я. У Люксембурзі окрім традиційних пунктів збору батарейок застосовуються мобільні пункти, які три рази на рік обслуговують кожний район міста.

3. Сучасний стан поводження з електронними відходами в Україні

Угода про асоціацію України з ЄС [7] зобов'язує нашу державу виконувати низку вимог директив ЄС у сфері поводження з відходами. Згідно додатку 30 до глави 6 «Навколишнє природне середовище» (розділ 5 «Економічне і галузеве співробітництво» зазначеної Угоди) стосовно сфери «управління відходами і ресурсами» імплементації підлягають три директиви: Директива № 2008/98/ЄС про відходи; Директива № 1999/31/ЄС про захоронення відходів зі змінами і доповненнями, внесеними Регламентом ЄС 1882/2003; Директива № 2006/21/ЄС про управління відходами видобувної промисловості та внесення змін і доповнень до Директиви № 2004/35/ЄС [15; 13; 17]. І це тільки перший етап процесу наближення до європейського законодавства, на другому етапі необхідно імплементувати у національне законодавство положення низки директив щодо окремих типів відходів, у тому числі Директиви № 2012/19/ЄС «Про електричне та електронне обладнання та відходи електронного та електричного обладнання», Директиви № 2006/66/ЄС «Про батарейки і акумулятори та відходи батарейок і акумуляторів».

Процес адаптації екологічного законодавства ЄС в Україні відбувається за технічної та фінансової підтримки Європейського

Союзу в рамках реалізації проекту «Complementary support to the Ministry of Ecology and Natural Resources of Ukraine for Sector Budget Support Implementation». Складовою зазначеного проекту ЄС стала протягом року робота над Стратегією екологічної (environmental) конвергенції України до директив Європейського Союзу, визначених Угодою про асоціацію України з ЄС. Поняття «конвергенція» трактується при цьому за змістом як «зближення» чи «наближення». Пропозиції до Базового плану адаптації екологічного законодавства України до законодавства Європейського Союзу підготовлено групою експертів з України та ЄС за підтримки Шведського агентства з охорони природного середовища. У процесі підготовки були використані результати оцінки стану відповідності екологічного законодавства України з правовими актами ЄС [3]. За результатами огляду стану гармонізації законодавства України з вимогами права ЄС у сфері управління відходами та ресурсами зроблено ряд висновків. За загальним висновком комісії законодавство України у цій сфері частково відповідає вимогам ЄС, причому ступінь відповідності є низькою. Законодавство потребує суттєвого перегляду на предмет узгодження із законодавством ЄС, оскільки в багатьох аспектах суттєво відрізняються ключові підходи та окремі принципи як в цілому, так і за окремими видами відходів чи способами поводження з ними [3].

Згідно закону України про відходи (ст. 35) [4], небезпечні відходи у складі побутових збираються окремо від інших видів побутових відходів, а також мають відокремлюватися на етапі збирання чи сортування та передаватися спеціалізованим підприємствам, що одержали ліцензії на здійснення операцій у сфері поводження з небезпечними відходами.

На сьогоднішній день у країні відсутня система роздільного збирання відходів електричного та електронного обладнання, спостерігаються поодинокі спроби вирішення проблеми громадськими організаціями та волонтерами через проведення відповідних акцій. Накопичення цих відходів на звалищах є наслідком недосконалості законодавства щодо вирішення цього питання, відсутності державних програм та механізмів для регулювання і стимулювання збору та переробки цих відходів. У 2009 році в Україні був розроблений проект «Технічного регламенту поводження з відходами електронного та електричного обладнання» [5], однак він не був прийнятий через відсутність організаційно-економічного механізму виконання показників збирання, зазначених у регламенті.

Законодавство України у сфері поводження з батареями та акумуляторами (визначено ст. 3 Закону України «Про хімічні джерела струму» [6]) частково відповідає європейському. Нажаль, в Україні відсутня цілісна системи нормативно-правових актів, яка регламентує усю послідовність операцій поводження з відпрацьованими елементами живлення. Після прийняття закону України «Про хімічні джерела струму» відпрацьовані батареї не мають правового статусу «відходів» [4, 6], а визначаються як «хімічні джерела струму», до яких мають бути застосовані системи поводження, які відповідають вимогам цього закону. Зазначений закон регламентує тільки деякі операції (ст. 17-20), причому ємністю 7 А/год та більше; будь-які операції щодо поводження з небезпечними відпрацьованими хімічними джерелами струму ємністю меншою за 7 А/год взагалі не знаходять відображення у законодавчому полі. Положення стосовно планування утилізації відпрацьованих батарейок за регіонами України, а також розробки та реалізації програм здійснення превентивних заходів щодо утворення відпрацьованих батарейок, які містять небезпечні речовини, не передбачені чинним законодавством України. [6]

Першим кроком на шляху до становлення систем поводження з небезпечними побутовими відходами в Україні, які відповідають європейським нормам, має стати створення відповідальної за ці відходи організації, на яку потрібно покласти ряд функцій щодо забезпечення процесів поводження з цими відходами.

4. Модель кругової економіки та нові виклики у сфері поводження з відпрацьованими електронними виробами.

З прийняттям Плану дій ЄС щодо кругової економіки: замикання циклу (з англ. «Closing the loop – An EU action plan for the Circular Economy»), опублікованого майже три роки тому у вигляді Повідомлення Європейської Комісії [14], перед країнами-членами з'являються нові виклики у сфері управління відходами і ресурсами. Заходи Плану дій охоплюють весь життєвий цикл виробу – від виробництва та споживання до утилізації відходів, а також ринок вторинної сировини. Реалізація цілей кругової економіки буде відбуватися у першу чергу через сфери виробництва та споживання, причому у виробництві основний акцент буде робитися на циклічноорієнтоване проектування та створення нових промислових процесів, а у сфері споживання основна увага приділятиметься системі маркування.

Спеціалісти фонду EllenMacArthur визначають кругову економіку як індустриальну систему, яка відновлюється завдяки дизайну, та передбачає використання відновлюваної енергії, усунення токсичних хімічних речовин у виробництві та відходів шляхом досконалого дизайну матеріалів, виробів, систем та в рамках цього бізнес-моделей [19]. Це визначення дає широке уявлення про комплекс завдань, які охоплює кругова модель економіки, зокрема, окрім забезпечення максимальної кількості обертів виробу та матеріалу, робиться наголос на використанні безпечних матеріалів та речовин, відновлюваної енергії. Більш повне визначення з точки зору окреслення можливих процесів, які потребують оптимізації, наводиться у праці Гайсдорфера М. та ін., де кругова економіка визначена як відновлювана система, в якій вхідні ресурси та відходи, викиди та втрати енергії мінімізуються за рахунок уповільнення, замикання та звуження потоків матеріалу та енергії; цього можна досягти завдяки дизайну, технічному обслуговуванню, ремонту, повторному використанню, відновленню, модернізації та переробці [20].

На рисунку 2 зображено спрощену схему моделі економіки замкнутого циклу за версією фонду EllenMacArthur, яка ілюструє два цикли обертання матеріалів: біогенний та техногенний. Для біогенного циклу нетоксичні біорозкладальні матеріали відновлюються в біосфері, вони перетворюються у природний капітал після каскадного використання у економічній системі. На противагу цьому у техногенному циклі виробу, компоненти та матеріали відновлюються у межах економічної системи, зберігаючи свою цінність якомога довше, шляхом ремонту, технічного обслуговування, перерозподілу, реконструкції, модернізації, відновлення виробів та їх частин, а також шляхом переробки або рециклінгу виробів, що не підлягають відновленню, для отримання вторинних матеріальних ресурсів.

Рециклінг (з англ. «recycling») є базовим процесом техногенного циклу, що передбачає перетворення матеріалів старого виробу у нові матеріали меншої якості для збереження його цінності в економіці. Альтернативою ресайклінгу є апсайклінг (з англ. «upcycling») – процес перетворення матеріалів у нові матеріали більш високої якості. Реконструкція (з англ. refurbishment) – це процес приведення виробу у функціональний стан шляхом заміни або ремонту основних компонентів, які є несправними або близькими до відмови, і внесення незначних змін для оновлення зовнішнього вигляду виробу. Модернізація (з англ. «remanufacture») означає процес розбирання та відновлення на рівні вузлів/модулів або компонентів, тобто

функціонуючі частини перебудовуються у нові вироби. Останні два процеси спрямовані на збереження цінності виробу в економіці якомога довше [18, 25, 20, 19].

Проблеми кругової економіки з точки зору збереження цінності матеріалу і виробу одночасно, тобто створення довговічного виробу у петлі «від колиски до колиски», досліджував У. Стахель [25]. Він виділяв для техногенних циклів два напрями попередження утворення відходів – рециклінг матеріалу і повторне використання виробу, досліджуючи останній в контексті забезпечення довговічності, ремонтпридатності, можливостей розширення життєвого циклу виробу шляхом модернізації та реконструкції. Також він досліджував питання «функціональної економіки послуг» або «продуктивної економіки», у якій виробник має бути орієнтований на задоволення кінцевих потреб споживача шляхом надання відповідних послуг, а не на продаж виробу, покликаною забезпечувати ці потреби. Акцентуючи увагу на еколого-економічних перевагах багатократного використання виробу перед його переробкою, У. Стахель описує економіку у петлях (з англ., «loop economy», «economy in loops») та підкреслює існування аксіоми найменшої петлі як самої вигідної – мова йде про пріоритет модернізації виробу і повторного використання деталей та вузлів у порівнянні з рециклінгом (див. рис. 2).



Рис. 2. Спрощена схема моделі економіки замкненого циклу за версією фонду EllenMacArthur
 Джерело: [19]

Наразі вченими [11; 12; 19; 20] розробляються різні бізнес-моделі у напрямку збереження цінності матеріалу та виробу, які за цільовою спрямованістю можна поділити на дві групи – підходи орієнтовані на замикання петлі та на її подовження через уповільнення у часі. У той же час між науковцями не існує єдиної думки стосовно концептуалізації кругової економіки як моделі [21], дискусія у науковому колі переважно ведеться у напрямках визначення соціо-еколого-економічного виміру, кількості ланок ієрархії управління відходами та вичерпного переліку бізнес-моделей.

З позиції напрямів ієрархії поводження з відходами, найчастіше кругова економіка відображається як поєднання 3R – скорочення утворення відходів (з англ. «reduce»), повторне використання (з англ. «reuse») та рециклінг (з англ. «recycling»). Для збереження цінності матеріалів та виробів в економічній системі якомога довше, відповідними директивами (дві з яких ми проаналізували) встановлені мінімальні рівні щорічного збирання, повторного використання та переробки (з англ. «reuse» та «recycling»), і, на сьогоднішній день, ці показники розглядаються як ключові для вимірювання прогресу щодо просування у напрямку до кругової економіки. В той же час слід підкреслити, що європейське законодавство у сфері поводження з відходами в цілому та електронними відходами зокрема буде поступово доповнюватися та змінюватися відповідно до нового амбітного Плану дій щодо економіки замкненого циклу. У майбутньому неминуче з'являться нові вимоги, які будуть стосуватися не тільки виробів та відходів виробів, а вже конкретних матеріалів/речовин, з яких виробляється виріб. Встановлення кількості обертів для конкретного матеріалу і мінімальних рівнів використання виробниками матеріалів j-го оборту у виробництві певних виробів можуть поповнити перелік вимог у майбутньому.

Відмічаючи важливість якомога повнішого використання потенціалу уповільнення матеріальної петлі, важливо підкреслити, що відновлення виробу/модулів/частин орієнтовано на короткий період щодо збереження цінності [26]. Навіть при наявності технічної можливості відновлення у більшості випадків нові вироби витісняють з ринку старі оскільки перші стають більш привабливими для споживача та більш ефективними для виробника, особливо це стосується електронного обладнання. Отже, у довгостроковому періоді пріоритет безумовно має ставитися на збереження цінності матеріалів, з яких вироблено виріб, а питання «reuse» виробу має розглядатися у контексті можливості подовження витку кожного з цих

матеріалів.

Ми припускаємо, що технологічні можливості переробки відходів завжди будуть обмежені, якщо технології рециклінгу не розроблятимуться *одночасно* з технологіями виробництва. На сьогоднішній день спостерігається тенденція розриву між удосконаленням технологій виробництва та технологій переробки. З одного боку, розробляються технології переробки відходів утворених у минулому, а з іншого, розробляються технології виробництва – з ними змінюються і характеристики відходів, пошук технологій переробки яких перекладається на майбутнє. Ця невідповідність потребує усунення через нерозривність процесу розробки технології виробництва виробу і технологій рециклінгу усіх небажаних виходів процесу, що створює нова технологія.

На нашу думку, питання введення в дію кругової економіки лежить у площині політики та відповідних стратегій, які здатні забезпечити безперервне нарощування потенціалу циклічності матеріалів та виробів [27], що продукує економічна система, і максимальне використання наявного потенціалу покладаючись на пріоритети збереження цінності виробів/їх частин та матеріалів в цій системі якомога довше. Для розробки відповідних стратегій невирішеною на основі системного підходу залишається проблема створення теоретико-методологічного базису управління потенціалом циклічності матеріалів в економічній системі на основі диференціації заходів за фазами управління потенціалом циклічності конкретних матеріалів та виробів (оптимальний розподіл наявного потенціалу, використання розподіленого потенціалу, безперервного нарощування нового потенціалу), що потребує наукового обґрунтування. Основна ідея управління потенціалом циклічності техногенних матеріалів полягає у дослідженні усіх можливих форм прояву потенціалу циклічності матеріалу та виробу одночасно у просторі та часі (наявні ресурси, невикористані резерви, явні можливості та ін.). Вважаємо за доцільне спрямувати подальші дослідження саме у цьому напрямку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Губанова О.Р. Електронні відходи: теорія та практика поводження: Монографія / О.Р. Губанова. – Одеса: «ТЕС», 2014. – 120 с.
2. Кравченко В.А. Проведення досліджень щодо безпечного поводження з компонентами (складовими) небезпечних відходів у складі побутових відходів :

- Звіт про науково-дослідну роботу, від 16.05.2013, № 1-17/59-2013 (заключний) / [В.А. Кравченко, І.Л. Бондар, Н.В. Муравйова та ін.] – К. : НДКТІ, 2013. – 63 с.
3. Міщенко В.С. Удосконалення системи управління відходами в Україні в контексті європейського досвіду / [В.С. Міщенко, Г.П. Виговська, Ю.М. Маковецька та ін.]. – К.: Лазурит-Поліграф, 2012. – 120 с.
 4. Про відходи: Закон України № 187/98-ВР від 05.03.1998 р. Редакція від 09.05.2016 р. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/187/98-%D0%B2%D1%80>.
 5. Проект Технічного регламенту поводження з відходами електронного та електричного обладнання від 2009 р.
 6. Про хімічні джерела струму: Закон України № 3503-IV від 23.02.2006 р. Редакція від 28.06.2015 р. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3503-15>.
 7. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: ратифікована із заявою Законом № 1678-VII від 16.09.2014 р. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1678-18>.
 8. Шевченко Т.І. Виконання вимог ЄС у сфері поводження з відпрацьованими портативними батарейками: практика європейських країн та орієнтири для України / Т.І. Шевченко, І.І. Коблянська // Ефективна економіка. – [Електронне видання] 2017. – №1. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5389>.
 9. Agamuthu P. Dilemma in reuse and recycling of waste electrical and electronic equipment / P. Agamuthu, J. Cooper, S. Herat // Waste Management & Research. – 2012. – №30. – P. 1111–1112.
 10. Borthakur A. Emerging trends in consumers' E-waste disposal behaviour and awareness: A worldwide overview with special focus on India / A. Borthakur, M. Govind // Resources, Conservation and Recycling. – 2017. – Vol. 117. – P. 102-113.
 11. Braungart M. Cradle-to-cradle design: creating healthy emissions – a strategy for eco-effective product and system design / M. Braungart, W. McDonough, A. Bollinger // Journal of Cleaner Production. – 2007. – №15. – P. 1337-1348.
 12. Boons F. Assessing the sharing economy: analysing ecologies of business models / F. Boons, N.M.P. Bocken // Research in Design Series, PLATE: Product lifetimes and the environment. – 2017. – №9. – P. 46–50.
 13. Council Directive No 1999/31/EC of 26 April 1999 on the landfill of waste.
 14. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Closing the loop – An EU action plan for the Circular Economy, 2.12.2015. – Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52015 DC0614>.
 15. Directive No 2006/21/EC of the European Parliament and of the Council of 15 March 2006 on the management of waste from extractive industries and amending Directive No 2004/35/EC.
 16. Directive No 2006/66/EC of the European Parliament and of the Council of 6 September 2006 on batteries and accumulators and waste batteries and accumulators and repealing Directive No 91/157/EC.

17. Directive No 2008/98/EC of the European Parliament and of the Council of 19 November 2008 on waste and repealing certain Directives.
18. Directive No 2012/19/EC of the European Parliament and of the Council of 4 July 2012 on waste electrical and electronic equipment.
19. Ellen-MacArthur-Foundation. Towards the circular economy. Economic and business rationale for an accelerated transition, 2013, Vol. 1.
20. Geissdoerfer M. The Circular Economy: A new sustainability paradigm? / M. Geissdoerfer, P. Savaget, N. Bocken, E.J. Hultink // Journal of Cleaner Production. – 2016. – P. 1-12.
21. Kirchherr J. Conceptualizing the circular economy: An analysis of 114 definitions / J. Kirchherr, D. Reike, M. Hekkert // Resources, Conservation and Recycling. – 2017. – №127. – P. 221-232.
22. Kuehr R. Global e-waste initiatives. Waste electrical and electronic equipment (WEEE) handbook, Woodhead Publishing Limited, 2012, P. 3-16.
23. Mudgal, S., Sales, K., Guilcher, S., Lockwood, S., Morgan, V., 2013, Equivalent conditions for waste electrical and electronic equipment (WEEE) recycling operations taking place outside the European Union / S. Mudgal, K. Sales, S. Guilcher, S. Lockwood, V. Morgan. Final Report, European Commission – DG Environment, 15.10.2013. Access mode: http://ec.europa.eu/environment/waste/weee/pdf/Final%20report_E%20C%20S.pdf
24. Milovantseva N. E-waste bans and U.S. households' preferences for disposing of their e-waste / N. Milovantseva, J.-D. Saphores // Journal of Environmental Management. – 2013. – №124. – P. 8-16.
25. Stahel W. The Performance Economy, Second Edition, «Palgrave-MacMillan», London, 2010, 350 p.
26. Shevchenko T. Management of material cyclicity potential: example of electrical and electronic products / T. Shevchenko, J. Kronenberg // PLATE: Product Lifetimes And The Environment (Research in Design Series). – 2017. – №9. – P. 377-381.
27. Shevchenko T. Management of Waste Electrical and Electronic Products in Compliance with the Circular Economy: What are the Future Challenges for EU Member States? / T. Shevchenko, Y. Danko, O. Krasnorutsky // International Journal of Ecology & Development. – 2018. – T. 33. – №3. – P. 47-55.
28. Tanskanen P. Management and recycling of electronic waste / P. Tanskanen // Acta Materialia. – 2013. – № 61. – P. 1001-1011.
29. The Producer Responsibility Principle of the WEEE Directive. Final Report, August 19th 2007. – Режим доступа: http://wwwrecyclingresource.org/UserDocuments/final_rep_okopol.pdf.
30. Updated European Portable Battery Association Study on the Collection of Waste Portable Batteries in Europe. Report, UEPB Association, December 2014. – 245 p.
31. United Nations Environmental Program: Recycling e from E-waste to resources, 2009. – http://isp.unu.edu/news/2010/files/UNEP_eW2R_publication.pdf.
32. Wang F. Enhancing e-waste estimates: Improving data quality by multivariate Input–Output Analysis / F. Wang, J. Huisman, A. Stevels, C. Balde // Waste Management. – 2013. – №33. – P. 2397-2407.

33. Widmer R. Global Perspectives on the E-Waste / R. Widmer, H. Oswald-Krapf, A. Sinha-Khetriwal, M. Schnellmann, H. Boni // Environmental Impact Assessment Review. – 2005. – Vol. 25. – №5. – P. 436-458.

Додатки

Додаток А

Таблиця А.1

Нумерація сільськогосподарських підприємств в матриці вихідних даних комплексної рейтингової оцінки

Краснопільський район		Сумський район				Тростянецький район	
№	Назва підприємства	№	Назва підприємства	№	Назва підприємства	№	Назва підприємства
1	ТОВ «Вікторія»	1	СВК «АФ «Перше травня»	21	ДГ Інституту АПВ	1	ПП «Буймерське»
2	ТОВ «Грабовське»	2	ТОВ «АФ «Діамант»	22	ТОВ «АФ «Родючість»	2	ПП «Зарічанське»
3	ТОВ «Думівське»	3	ТОВ «Хлібодар»	23	ТОВ «АФ «Степ»	3	ПП «Мащанське»
4	ТОВ «Славгород»	4	ТОВ «АФ «Северинівська»	24	ТОВ «АФ «Рост»	4	ПП «Печинське»
5	ТОВ «Сіннівське»	5	ТОВ «АФ «Суми-Насіння»	25	ТОВ «АФ «Низи»	5	ПП «Рассвет-Агро»
6	ТОВ «Новодмитрівське»	6	ТОВ «Хлібороб»	26	ТОВ «АФ «Хотінська»	6	СВК АФ «Жовтень»
7	ТОВ «Псьол»	7	ТОВ «АК «Маяк»	27	ФГ «Зернова долина»	7	СЗАТ «Маяк»
8	ТОВ «Промінь»	8	ТОВ «За мир»	28	ТОВ «Сільгосп-забезпечення»	8	ТОВ АФ «Восход»
9	ТОВ «Ряснянське»	9	ТОВ «АФ «Вперед»	29	1*	9	ТОВ АФ «Лан-СК»
10	ТОВ «Родина»	10	ТОВ УНП «Глобал Харвест»	30	2*	10	ТОВ АФ «Семеренки»
11	ТОВ «АФ «Тур'янська»	11	ТОВ «АФ «Лан»	31	3*	11	ТОВ «Буйсм.гос-во»
12	ТОВ «Хвиля»	12	ПСП «Гарант»	32	4*		
13	ТОВ «Чернечинське»	13	ТОВ «АФ «Червоносільська»	33	5*		
14	ФГ «Урожай»	14	СЗАТ «Іскра»	34	6*		
15	ФГ «Колос»	15	ПСП «Діана»	35	7*		
16	ПП «Оберіг»	16	ДП «СДСЦ»	36	8*		
17	ПП «Мезенівське»	17	ТОВ «Шпилівське»	37	9*		
18	ФГ «Злак»	18	ТОВ «АФ «Косівщинська»	38	10*		
19	ПП «Вікторія»	19	ТОВ «АФ «Владана»				
20	ПП «Майське»	20	ВАТ б/р «Шевченківський»				

* Дані по назвах малих сільськогосподарських підприємств Сумського району відсутні.

Додаток Б

Таблиця Б.1

Нумерація показників в матриці вихідних даних комплексної рейтингової оцінки

№	Назва показника
1	Коефіцієнт оборотності активів
2	Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)
3	Коефіцієнт оборотності оборотних засобів
4	Коефіцієнт оборотності запасів
5	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості
6	Коефіцієнт оборотності власного капіталу
7	Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності
8	Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком
9	Рентабельність власного капіталу
10	Рентабельність виробничих фондів
11	Рентабельність діяльності
12	Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації
13	Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності
14	Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)
15	Коефіцієнт критичної ліквідності
16	Індекс постійного активу
17	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)

Додаток В

Таблиця В.1

Вихідні дані по сільськогосподарських підприємствах досліджуваних районів для проведення комплексної рейтингової оцінки, 2017 р.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Сумський район																	
1	0,8	0,8	0,9	0,9	6,1	0,7	0,1	0,04	0,05	0,2	0,1	0,1	0,1	5,4	4,3	0,5	0,8
2	0,4	0,9	0,6	0,8	1,9	13,5	0,03	0,02	1,0	0,04	0,1	0,01	0,2	0,6	0,4	28,9	0,02
3	1,1	1,7	1,3	2,0	2,8	1,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	2,6	2,2	0,5	0,7
4	1,1	3,0	1,1	1,1	18,7	1,3	0,02	0,02	0,03	0,1	0,04	0,00	0,1	2,4	2,2	0,5	0,6
5	0,9	1,3	1,7	1,5	20,6	1,9	0,1	0,01	0,02	0,2	0,04	0,2	0,1	1,0	1,0	1,4	0,5
6	1,0	2,8	0,8	3,8	2,3	-2,6	-0,04	-0,04	0,2	-3,4	-1,3	-0,5	-1,3	0,5	0,5	-0,9	-0,6
7	0,7	1,9	0,7	2,0	1,5	-2,7	-0,03	-0,03	0,3	-0,2	-0,1	0,01	0,02	0,6	0,6	16,9	-0,1
8	1,2	4,6	1,1	1,0	4,3	1,5	0,2	0,1	0,2	0,8	0,3	0,2	0,3	2,9	2,4	0,3	0,6
9	2,1	6,7	1,8	1,8	12,2	1,5	0,3	0,2	0,2	1,4	0,3	0,1	0,3	50,7	36,5	0,2	1,0
10	1,7	1,4	2,3	2,1	23,5	-2,1	0,2	0,2	-0,5	0,4	0,2	0,1	0,2	11,5	8,6	-1,5	-0,6
11	0,7	1,5	1,3	0,9	12,9	0,6	0,1	0,1	0,1	0,6	0,3	0,2	0,3	4,2	3,6	0,7	0,8
12	1,8	1,6	2,0	1,7	7,5	1,3	0,3	0,2	0,3	0,6	0,4	0,4	0,4	12,6	9,7	0,4	0,9
13	1,0	2,1	0,9	2,9	1,2	1,0	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2	0,2	0,2	3,9	3,9	0,3	0,8
14	0,4	1,3	0,9	2,0	2,0	1,4	0,02	0,02	0,1	0,2	0,1	-0,01	0,1	0,8	0,7	2,0	0,2
15	2,5	1,8	10,1	11,5	0,00	1,9	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	6,1	5,4	0,9	0,9
16	0,7	0,7	1,5	2,7	5,5	0,8	-0,03	-0,1	-0,1	-0,03	-0,2	-0,3	-0,3	7,2	6,0	1,1	0,7
17	1,8	2,2	1,4	1,8	5,8	1,1	0,3	0,3	0,3	0,5	0,2	0,2	0,3	14,6	10,2	0,3	0,9
18	0,7	1,4	1,0	2,1	2,3	0,7	0,1	0,04	0,1	0,4	0,2	0,1	0,2	4,2	3,9	0,5	0,8
19	0,9	1,0	1,5	2,1	4,2	1,2	0,02	0,01	0,02	0,1	0,03	0,02	0,1	18,2	17,9	1,0	0,7
20	0,4	0,3	0,8	1,2	4,5	0,5	0,004	0,00	0,001	0,002	0,01	0,05	0,1	75,8	75,5	0,7	0,7
21	0,9	1,3	1,5	1,3	22,5	1,1	0,04	0,01	0,02	0,1	0,04	0,1	0,05	5,0	4,8	0,7	0,7
22	1,6	4,6	1,3	1,8	12,6	1,8	0,2	0,1	0,2	0,7	0,2	0,2	0,3	4,4	3,6	0,3	0,6
23	1,4	6,8	1,5	1,8	10,1	0,6	0,01	0,01	0,003	0,2	0,1	0,04	0,1	1,8	1,7	0,4	-0,3
24	2,0	13,5	1,4	3,0	5,2	-5,2	0,3	0,3	-3,1	1,1	0,3	0,1	0,3	2,3	1,6	0,2	0,1
25	0,7	0,7	0,9	1,6	7,1	1,8	-0,1	-0,1	-0,4	-0,3	-0,2	-0,3	-0,1	1,3	1,0	2,7	0,4
26	1,4	1,9	1,6	2,2	4,7	1,7	0,1	0,1	0,1	0,4	0,2	0,1	0,2	2,9	2,4	0,5	0,7
27	1,8	1,8	2,3	3,0	5,9	2,9	0,1	0,1	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	3,3	2,1	1,2	0,5
28	1,5	1,2	1,9	2,8	7,1	2,0	0,04	0,03	0,1	0,02	-0,2	-0,2	-0,2	1,1	0,9	1,1	0,6
29	0,7	1,1	1,1	1,1	5,4	0,7	0,03	0,1	0,1	0,1	0,1	0,6	0,04	73,4	410,3	0,4	1,0
30	1,5	2,8	2,9	1,1	7,0	-0,4	0,8	0,1	0,1	0,7	0,4	0,6	0,6	2,8	208,2	0,6	-5,4
31	1,3	2,0	2,2	1,0	4,3	2,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,6	0,1	23,4	107,8	0,6	0,6
32	0,8	14,0	0,9	0,6	2,4	13,5	0,3	0,3	5,6	1,8	0,2	0,5	0,2	0,9	210,7	0,1	0,2
33	0,9	2,9	1,3	1,9	7,3	0,9	-0,1	-0,1	-0,1	-0,2	-0,1	0,3	-0,02	6,4	527,0	0,5	0,9
34	0,7	1,5	1,4	1,6	5,9	-0,1	0,0	-0,01	0,5	0,0	0,0	0,4	0,02	2,1	7410	1,4	0,3
35	0,6	1,2	1,0	0,9	16,2	1,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,4	0,2	23,8	250,2	0,7	0,7
36	0,6	2,0	1,1	1,4	3,3	1,0	0,1	0,004	0,01	0,004	0,004	0,4	0,1	5,7	1816	0,6	0,4
37	1,0	1,3	2,6	1,7	488,3	3,7	0,2	0,2	0,7	0,3	0,2	0,5	0,2	1,8	145,4	1,5	0,4
38	2,2	11,1	2,4	2,7	12,2	4,4	0,2	0,3	-0,1	0,6	0,4	0,5	0,1	10,3	235,4	-1,1	0,4
n+1	2,48	14,04	10,08	11,45	488,3	13,55	0,85	0,32	5,64	1,80	0,42	0,64	0,61	75,80	7410	28,94	0,99
Тростянецький район																	
1	1,3	11,4	1,4	4,4	1,9	-0,1	0,6	0,6	0,5	2,3	0,5	0,2	0,5	3,6	10604	-0,1	0,4
2	1,1	4,1	1,8	1,8	9,0	1,6	0,5	0,5	0,6	1,5	0,4	0,8	0,4	5,3	1023	0,6	0,7
3	1,0	1,4	3,1	3,0	0,00	1,7	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,3	0,2	0,4	0,2
4	1,2	5,6	1,5	4,1	2,0	2,3	0,3	0,3	0,9	0,9	0,3	0,3	0,3	2,0	4372	-0,5	-0,4
5	1,2	35,4	1,3	6,3	1,9	-3,2	0,6	0,6	-1,6	16,8	0,5	0,2	0,5	2,1	4671	0,01	-1,2
6	0,8	1,5	1,8	2,9	16,4	1,7	-0,01	-0,01	-0,02	-0,02	-0,02	0,1	-0,02	0,6	106,1	3,0	0,4
7	0,6	0,8	1,0	1,1	8,6	0,6	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2	0,1	0,2	25,9	24,5	0,5	1,0
8	0,5	2,1	0,7	0,7	44,2	0,6	0,2	0,2	0,2	0,4	0,2	0,3	0,2	8,5	832,2	0,3	0,8
9	0,8	4,2	1,0	1,0	1,1	1,8	0,1	0,1	0,3	0,4	0,1	0,3	0,1	1,4	733,5	0,5	0,5
10	1,0	9,5	1,1	2,8	1,8	-0,2	0,1	0,1	-0,1	0,6	-0,01	0,2	-0,01	1,5	9287	-0,05	1,2
11	0,5	1,4	0,9	1,4	7,7	0,5	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2	-0,2	0,2	12,5	337,0	0,5	0,9
n+1	1,31	35,38	3,15	6,25	44,22	2,28	0,60	0,60	0,89	16,80	0,48	0,75	0,48	25,89	10604	2,98	1,23

Додаток Г

Таблиця Г.1

Результати комплексної рейтингової оцінки (R_i)
сільськогосподарських підприємств Краснопільського, Сумського та
Тростянецького районів, 2014 – 2017 рр.

R _i	Назва підприємства, 2014 рік	R _i	Назва підприємства, 2015 рік	R _i	Назва підприємства, 2016 рік	R _i	Назва підприємства, 2017 рік
1	2	3	4	5	6	7	8
Краснопільський район							
2,52	ТОВ «Вікторія»	2,33	ТОВ «Грабовське»	1,94	ТОВ «Хвиля»	2,33	ТОВ «Хвиля»
2,94	ТОВ «Псьол»	2,42	ТОВ «Хвиля»	2,30	ФГ «Колос»	2,47	ТОВ «Вікторія»
3,34	ТОВ «Хвиля»	2,78	ТОВ «АФ «Тур'янська»	2,38	ТОВ «АФ «Тур'янська»	2,57	ФГ «Колос»
3,42	ФГ «Колос»	2,80	ФГ «Колос»	2,56	ТОВ «Вікторія»	2,76	ТОВ «Псьол»
4,38	ТОВ «Славгород»	2,93	ТОВ «Вікторія»	2,80	ТОВ «Псьол»	3,21	ТОВ «Грабовське»
5,79	ТОВ «Чернечинське»	3,03	ТОВ «Псьол»	2,89	ТОВ «Грабовське»	3,53	ТОВ «Тур'янське»
6,06	ТОВ Новодмитрівське»	3,17	ТОВ «Думівське»	3,04	ТОВ «Думівське»	3,61	ТОВ «Думівське»
6,15	ПП «Оберіг»	3,47	ФГ «Злак»	3,43	ФГ «Злак»	3,87	ПП «Оберіг»
6,38	ФГ «Злак»	3,52	ПП «Оберіг»	3,47	ПП «Оберіг»	4,12	ТОВ «Новодмитрівське»
6,43	ТОВ «Родина»	3,58	ПП «Вікторія»	3,56	ПП «Вікторія»	4,29	ТОВ «Славгород»
6,48	ТОВ «Сіннівське»	3,68	ТОВ «Промінь»	3,80	ТОВ Новодмитрівське»	4,30	ФГ «Злак»
6,52	ТОВ «Ряснянське»	3,84	ТОВ «Новодмитрівське»	3,85	ТОВ «Сіннівське»	4,58	ПП «Вікторія»
6,56	ТОВ «Грабовське»	3,88	ТОВ «Сіннівське»	3,87	ТОВ «Промінь»	4,60	ТОВ «Промінь»
6,58	ТОВ «Тур'янське»	3,95	ПП «Мезенівське»	3,94	ПП «Мезенівське»	4,81	ТОВ «Сіннівське»
6,82	ТОВ «Думівське»	4,08	ТОВ «Славгород»	4,12	ФГ «Урожай»	4,97	ПП «Мезенівка»
7,21	ФГ «Урожай»	4,12	ФГ «Урожай»	4,34	ТОВ «Славгород»	5,20	ФГ «Урожай»
7,61	ПП «Мезенівка»	5,21	ПП «Майське»	4,92	ТОВ «Ряснянське»	6,25	ТОВ «Ряснянське»
7,93	ПП «Майське»	2,19	ТОВ «Ряснянське»	5,37	ПП «Майське»	7,98	ПП «Майське»
8,14	ПП «Вікторія»	3,27	ТОВ «Родина»	4,99	ТОВ «Родина»	0,71	ТОВ «Родина»
8,22	ТОВ «Промінь»	9,03	ТОВ «Чернечинське»	9,03	ТОВ «Чернечинське»	7,36	ТОВ «Чернечинське»
Сумський район							
2,99	ТОВ «АФ«Вперед»	2,43	4	2,48	10	2,82	4
3,19	ТОВ «АФ «Родючість»	3,05	3	2,65	ТОВ «Шпилівське»	2,87	ТОВ АФ «Вперед»
3,21	ТОВ «АФ «Криниця»	3,12	ТОВ «АФ «Вперед»	2,76	ПСП «Гарант»	2,93	10
3,27	ТОВ «АФ «Лан»	3,13	2	2,77	9	2,96	ПСП «Гарант»
3,27	ПСП «Діана»	3,23	ПСП «Гарант»	2,81	ТОВ «АФ «Вперед»	3,00	9
3,28	4	3,32	10	3,02	ФГ «Зернова долина»	3,10	ТОВ «Шпилівське»
3,28	1	3,34	ТОВ «АФ «Хогінська»	3,10	ПСП «Діана»	3,11	ПСП «Діана»
3,30	ПСП «Гарант»	3,37	ПСП «Діана»	3,15	7	3,20	ТОВ «За мир»
3,31	ТОВ «За мир»	3,37	9	3,18	ТОВ «АФ «Родючість»	3,21	ТОВ АФ «Родючість»
3,34	ТОВ «Агросвіт»	3,40	ТОВ «За мир»	3,25	ТОВ «За мир»	3,32	ТОВ АФ «Лан»
3,37	6	3,42	ТОВ «Шпилівське»	3,31	ТОВ «АФ «Діамант»	3,33	3

Продовження таблиці Г.1

1	2	3	4	5	6	7	8
3,41	ТОВ «АФ «Косівщинська»	3,43	ТОВ «АФ «Степ»	3,31	1	3,37	ВАТ «Мирний»
3,47	ДГ Інституту АПВ	3,50	ТОВ «АФ «Лан»	3,32	ТОВ «Сільгоспза- безпечення»	3,37	ТОВ АФ «Хотінська»
3,49	8	3,53	ФГ «Зернова долина»	3,32	2	3,39	7
3,49	9	3,53	ТОВ «АФ «Червоносільська»	3,36	ТОВ «АФ «Лан»	3,44	1
3,49	ТОВ «АФ «Владана»	3,53	ТОВ «АФ «Родючість»	3,38	ТОВ «АФ «Червоносільська»	3,45	ТОВ АФ «Червоносільська»
3,49	7	3,56	ТОВ «АФ «Суми- Насіння»	3,44	ТОВ «Хлібодар»	3,47	ТОВ «Хлібодар»
3,61	3	3,57	ТОВ «Хлібодар»	3,44	ТОВ УНП «Глобал Харвест»	3,47	ТОВ АФ «Рост»
3,64	ТОВ «Хлібодар»	3,64	ТОВ «АФ «Рост»	3,50	ТОВ «АФ «Хотінська»	3,51	ТОВ АФ «Косівщинська»
3,68	СВК «АФ «Перше травня»	3,65	1	3,52	ВАТ б/р «Шевченківський»	3,57	ТОВ АФ «Діамант»
3,69	ТОВ «Сільгоспза- безпечення»	3,65	8	3,60	СВК «АФ «Перше травня»	3,60	ТОВ АФ «Криниця»
3,71	ТОВ «АФ «Хотінська»	3,65	ТОВ «АФ «Северинівська»	3,63	ТОВ «АФ «Северинівська»	3,62	СВК АФ «Перше травня»
3,73	ВАТ б/р «Шевченківський»	3,69	СВК «АФ «Перше травня»	3,71	ТОВ «АФ «Косівщинська»	3,63	6
3,75	ТОВ «АФ «Червоносільська»	3,69	ДГ Інституту АПВ	3,72	ТОВ «АФ «Владана»	3,64	8
3,77	5	3,69	ТОВ «АФ «Косівщинська»	3,78	ДГ Інституту АПВ	3,66	ТОВ АФ «Владана»
3,77	ТОВ «АФ «Рост»	3,71	СЗАТ «Іскра»	3,83	6	3,67	ТОВ УНП «Глобал Харвест»
3,77	ТОВ «АФ «Северинівська»	3,72	5	3,84	3	3,68	ДГ Інституту АПВ
3,78	ТОВ «Шпилівське»	3,76	ТОВ «АФ «Владана»	3,89	ТОВ «АФ «Степ»	3,69	ТОВ АФ «Северинівська»
3,80	ТОВ «АФ «Діамант»	3,79	7	4,02	ТОВ «АФ «Суми- Насіння»	3,71	ВАТ б/р «Шевченківський»
3,83	ВАТ «Мирний»	3,84	ВАТ б/р «Шевченківський»	4,06	ТОВ «АК «Маяк»	3,75	СЗАТ «Іскра»
3,87	ТОВ «АК «Маяк»	3,84	ТОВ УНП «Глобал Харвест»	4,12	СЗАТ «Іскра»	3,81	ТОВ АФ «Степ»
3,92	СЗАТ «Іскра»	3,85	ТОВ «АФ «Діамант»	4,12	4	3,84	5
3,99	ТОВ «АФ «Низи»	4,00	6	4,12	8	4,06	ТОВ «Сільгоспза- безпечення»
4,10	ТОВ УНП «Глобал Харвест»	4,32	ТОВ «АФ «Низи»	4,13	ТОВ «Хлібороб»	4,09	ТОВ АК «Маяк»
4,32	ТОВ «Хлібороб»	4,33	ТОВ «АК «Маяк»	4,16	5	4,34	ТОВ «Агросвіт»
4,81	ТОВ «АФ «Степ»	4,61	ДП «СДСЦ»	4,56	ТОВ «АФ «Низи»	4,40	ТОВ АФ «Низи»
5,02	10	5,19	ТОВ «Сільгоспза- безпечення»	5,11	ДП «СДСЦ»	7,07	2
19,45	2	10,32	ТОВ «Хлібороб»	5,48	ТОВ «АФ «Рост»	7,21	ТОВ «Хлібороб»
Тростянецький район							
2,68	ТОВ «АФ «Буйсм.гос-во»	2,07	ПП «Буймерське»	2,65	ПП «Зарічанське»	2,36	ПП «Зарічанське»
2,79	ТОВ «АФ «Лан-СК»	2,40	ПП «Зарічанське»	2,68	ПП «Зарічанське»	2,55	ПП «Буймерське»
2,95	СЗАТ «Маяк»	2,60	ТОВ «АФ «Семеренки»	2,79	ПП «Буймерське»	2,92	ПП «Печинське»

Продовження таблиці Г.1

1	2	3	4	5	6	7	8
2,97	ТОВ «АФ «Восход»	2,94	ПП «Рассвет-Агро»	2,81	ТОВ «АФ «Семеренки»	2,97	ТОВ АФ «Восход»
3,23	ПП «Зарічанське»	3,17	ТОВ «АФ «Лан-СК»	3,01	ТОВ «АФ «Лан-СК»	3,14	СЗАТ «Маяк»
3,36	СВК «АФ «Жовтень»	3,21	СЗАТ «МАЯК»	3,40	ПП «Мащанське»	3,19	ТОВ АФ «Лан-СК»
3,54	ПП «Рассвет-Агро»	3,37	ТОВ «АФ «Буйсм.гос-во»	3,44	СВК «АФ «Жовтень»	3,29	ТОВ «Буйсм.гос-во»
3,93	ПП «Печинське»	3,45	ТОВ «АФ «Восход»	3,50	ПП «Печинське»	3,38	СВК АФ «Жовтень»
4,12	ПП «Мащанське»	3,52	СВК «АФ «Жовтень»	3,53	СЗАТ «Маяк»	3,39	ТОВ АФ «Семеренки»
6,60	ТОВ «АФ Семеренки»	4,12	ПП «Мащанське»	3,62	ПП «Рассвет-Агро»	3,57	ПП «Мащанське»
7,97	ПП «Буймерське»	4,29	ПП «Печинське»	3,70	ТОВ «АФ «Буйсм.гос-во»	4,64	ПП «Рассвет-Агро»

Наукове видання

**за наук. ред. д.е.н.,
проф. Л.І. Михайлової**

**НАЦІОНАЛЬНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ
В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ
ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ**

МОНОГРАФІЯ

(Українською мовою)

За редакцією авторів
Технічний редактор *М.Д. Байкалов*
Комп'ютерна верстка та художнє оформлення *Є.Б. Литовченко*

Здано до друку 05.03.2019. Підписано до друку 09.04.2019. Формат 60x84/16.
Гарнітура Times Roman. Папір офсетний. Друк офсетний.
Умовн.-друк. арк. 18,25. Обл.-вид.-арк. 15,55. Тираж 300 примірників.
Зам. 09/04. Ціна договірна.

Віддруковано ФОП Литовченко Є.Б.
40030, м. Суми, вул. Кузнечна, 6/4.

Свідоцтво про державну реєстрацію ФОП.
Серія В02. № 754976 від 14.04.2009 р. м. Суми.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виробників
і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК. №5582 від 12.09.2017 р. м. Київ.